

## Mesa temática 4: Prospecção e Comunicação com o Mercado

FICHA DE OCUPAÇÃO		
<b>EIXO: GESTÃO E NEGÓCIOS</b>		
<b>SEGMENTO: COMÉRCIO</b>		
<b>OCUPAÇÃO: ASSISTENTE DE <i>MARKETING</i> E VENDAS</b>		
Família CBO: 3541 - Especialistas em promoção de produtos e vendas		
<b>SUBORDINAÇÃO:</b> Gerente de marketing, Supervisor de vendas e Analista de <i>marketing</i>		
<b>NÍVEL DE QUALIFICAÇÃO: 3</b>		
<b>FUNÇÕES PRINCIPAIS</b>	<b>PROSPECÇÃO TEMPORAL</b>	<b>INTER-RELAÇÕES FUNCIONAIS COM OUTRAS OCUPAÇÕES</b>
Apoiar a implementação das ações de <i>marketing</i> (MKT) e vendas necessárias à promoção de produtos e serviços.	Longo prazo	Analista de <i>marketing</i>
Coletar informações sobre a concorrência e o mercado em geral.	Longo prazo	
Auxiliar a definição para aquisição de insumos necessários à realização de ações de <i>marketing</i> e vendas.	Longo prazo	
Controlar insumos para a realização de ações de <i>marketing</i> e vendas.	Longo prazo	
Auxiliar o acompanhamento e controle do desempenho de vendas.	Longo prazo	
Apoiar ações de captação, atendimento, pós-venda e fidelização de clientes.	Longo prazo	
Executar ações de comunicação com o mercado.	Longo prazo	
Atender e encaminhar reclamações, sugestões e outras demandas dos clientes.	Longo prazo	
Sugerir ações de melhoria em processos de <i>marketing</i> e vendas.	Longo prazo	

Enviar material de <i>marketing</i> para a execução no PDV.	Longo prazo	
Acompanhar menções da empresa em mídias sociais reportando situações de crise.	Longo prazo	
<b>Conhecimentos/Temas de domínio</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Marketing</i> aplicado às vendas: conceitos de MKT e noções do composto de MKT.</li> <li>• Princípios da publicidade e propaganda.</li> <li>• Comportamento do consumidor: noções</li> <li>• Noções de técnicas de venda: captação, atendimento, pré-venda, venda, pós-venda e fidelização de clientes.</li> <li>• Noções de ferramentas de criação e edição de imagens como complementação da formação inicial e continuada.</li> <li>• Informática: planilhas eletrônicas, editor de textos e <i>software</i> de apresentação.</li> <li>• Formas de tratamento de dados.</li> <li>• Negociação: noções básicas.</li> <li>• Termos técnicos em inglês.</li> </ul>		
<b>Mudanças nos fatores tecnológicos e organizativos</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Consolidação do <i>marketing</i> digital.</li> <li>• Transações sem intermediação do vendedor.</li> </ul>		
<b>Infraestrutura para o desenvolvimento das funções</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recursos de Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC).</li> </ul>		
<b>Novas demandas do mundo do trabalho, que implicam incremento na formação profissional</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>E-Commerce</i>.</li> <li>• <i>Marketing</i> em mídia digitais.</li> <li>• Elevação na expectativa de qualidade nos atendimentos.</li> </ul>		

### Considerações sobre a ocupação

O Assistente de *marketing* e vendas é reconhecido no mercado, atuando na maioria das empresas do segmento. Sua qualificação profissional corresponde a um nível acima do Auxiliar de *marketing* e vendas (ocupação que não foi relacionada para o fórum), variando entre os níveis 2 e 3. O grupo sugeriu separar essa ocupação em duas, Assistente de MKT e Assistente de Vendas, uma vez que a na concepção dos participantes a área de *marketing* demanda uma atuação mais operacional, enquanto a área de vendas exige uso

de inteligência comercial. Outra denominação possível para o profissional com perfil mais operacional seria Assistente de *Trade* MKT.

A atuação do Analista de marketing e vendas visa apoiar o planejamento de *marketing*, por meio do levantamento de informações que deem subsídios para as decisões pertinentes e executar as ações definidas nesse planejamento. Suas atividades possuem grande interface com a área de logística e compras e podem variar de acordo com o porte da empresa. Nas empresas de médio e grande portes, esse profissional realiza o levantamento dos materiais necessários às ações de *marketing* e encaminha para o comprador realizar as cotações e compra. Em pequenos negócios, realiza todas as ações necessárias para as iniciativas de comunicação e ações de vendas.

Atua frequentemente no Departamento Comercial, realizando montagem de peças de comunicação e demais ações no ponto de venda. Segundo o grupo, para atuar nessa ocupação é necessário apresentar resiliência e flexibilidade.