

FICHA DE OCUPAÇÃO		
EIXO: GESTÃO E NEGÓCIOS		
SEGMENTO: COMÉRCIO		
OCUPAÇÃO: ANALISTA COMERCIAL Família CBO: 1423 - Gerentes de comercialização, <i>marketing</i> e comunicação		
SUBORDINAÇÃO: Coordenador ou Gerente		
NÍVEL DE QUALIFICAÇÃO: 3 ou 4		
FUNÇÕES PRINCIPAIS	PROSPECÇÃO TEMPORAL	INTER-RELAÇÕES FUNCIONAIS COM OUTRAS OCUPAÇÕES
Analisar dados de estatística, aplicando a informações comerciais de produtos, serviços e perfil de clientes e fornecedores.	Longo prazo	Inteligência de mercado
Identificar oportunidades de negócio a partir da análise de informações relacionadas com as influências do ambiente interno e externo.	Longo prazo	<i>Marketing</i> e vendas, Inteligência de mercado, Analista de compras (comprador), Analista de abastecimento, Supervisor comercial e Gerente de vendas
Atuar na melhoria de processos, a partir de dados apurados.	Longo prazo	<i>Marketing</i> e vendas, Supervisor comercial e Gerente de vendas
Prover informações para tomada de decisões.	Longo prazo	<i>Marketing</i> e vendas, Inteligência de mercado, Supervisor comercial e Gerente de vendas
Fazer a interface entre fornecedores e equipe de vendas/consumidores.	Longo prazo	<i>Marketing</i> e vendas, Inteligência de mercado, Analista de compras (comprador), Supervisor comercial e Gerente de vendas

Conhecimentos/Temas de domínio
<ul style="list-style-type: none"> • Métodos estatísticos e domínio de planilhas eletrônicas e de recursos advindos do sistema de automação. • Noções de <i>marketing</i>: comportamento do consumidor, composto de MKT e pesquisa de mercado. • Segurança da informação (sigilo, confidencialidade). • Sistemas de automação (<i>Business Intelligence</i>).
Mudanças nos fatores tecnológicos e organizativos
<ul style="list-style-type: none"> • Dados precisos analisados em profundidade serão o futuro do varejo profissionalizado e focado na gestão de resultados, sejam eles em volume de vendas, sejam em produtividade por m², por funcionário, curva ABC de vendas e de rentabilidade, entre outras variáveis. • Tradução de dados em rentabilidade. • Gestão de custos (despesas).
Infraestrutura para o desenvolvimento das funções
<ul style="list-style-type: none"> • Sistema de automação, funções e ferramentas utilizadas para pesquisas e análises (suporte dos fornecedores dos sistemas).
Novas demandas do mundo do trabalho, que implicam incremento na formação profissional
<ul style="list-style-type: none"> • <i>Marketing</i> focado em resultados. • Idioma técnico aplicado à área.

Considerações sobre a ocupação

O Analista comercial tem um perfil com atividades muito atreladas à pesquisa de mercado e análise dos dados coletados para identificar o potencial de vendas dos produtos e monitorar a *performance* dos vendedores. Além disso, é o profissional responsável por monitorar os concorrentes no mercado local. Sua atuação impacta diretamente as gerências e equipes de vendas, uma vez que os resultados de suas análises influenciam as estratégias de vendas a serem adotadas e a área de compras das empresas.

É um profissional valorizado pelo mercado de varejo, pelos resultados que gera e que agregam valor ao negócio. Apesar disso, esse profissional só é encontrado em empresas de grande porte. Em empresas menores, com estruturas mais enxutas, as atividades

podem ser exercidas pelo Comprador, pelo Operador de telemarketing ou, até mesmo, pelos Supervisores comerciais/vendas e Gerentes de vendas.

Para sua formação, os participantes entendem ser necessário dar mais foco aos aspectos comportamentais do profissional. Outro diferencial importante é ter domínio de sistemas de automação e das funções e ferramentas que serão utilizadas para pesquisas e análises.