

Painel de Vagas Executivas

Newsletter Authent® em Parceria com ExGV



Deixe o MBA que é referência falar por você.

MBA  **FGV**

As vagas selecionadas abaixo são complemento do Newsletter enviado periodicamente aos amigos e clientes de Executive Coach da Authent®.

Seu time de Coach:

Você se interessou pelo Newsletter, têm sugestões ou comentários ou apenas quer dizer "alô"?

**Pedro Carvalho, Sócio Pedro@authent.com.br
Jacqueline Maia, Consultora Jacqueline@authent.net**

Fones: (11) 3042-7402

SELEÇÃO DE VAGAS PARA COLEGAS DA AUTHENT®

Detalhes de vagas selecionadas para Clientes

Notas sobre esta sessão:

- **As posições anunciadas abaixo não são trabalhadas pela Authent** (a não ser que sejam mencionadas). São conhecimentos providos por meios de fontes variadas. Nós repassamos toda a informação que nos foi informada. Nosso time de Executive Coaching fornece esta seleção de vagas exclusivamente aos nossos clientes sob o melhor julgamento de nossas habilidades, na expectativa que possam lhes ser interessantes. Nos desculpamos caso este não seja o caso. Se você tem alguma sugestão ou gostaria de ser retirado da lista, por favor não hesite em contatar-nos ().
- Para aplicar siga as instruções detalhadas em cada um dos **anúncios abaixo**;
- **Não** mencione que a vaga veio via mim ou Authent. É improvável que a fonte original que repassou estas posições me conheça.
- Geralmente confio na veracidade da fonte que me repassou estas oportunidades. Porém, é sempre bom checar.
- Caso a posição seja interessante, sugiro enviar um breve descritivo sobre você, do porquê você se encaixa no perfil desejado, e anexar seu CV. Não se esqueça de mencionar qual a posição que você está aplicando.
- Me avisem se obtiverem algum sucesso ao aplicar para estas vagas: Pedro Pedro (pedro@authent.com.br)





VICE-PRESIDENTE DE GENTE & GESTÃO

Divisão: Serviços

Cargo: Vice-Presidente de Gente & Gestão

Remuneração: Acima de R\$801.000

Localização: São Paulo / São Paulo

Reporte: CEO Global

Descrição:

Buscamos um VP de Gente & Gestão para um grupo internacional em fase de reestruturação e em preparação para abertura de capital.

Respondendo por todas as regiões de atuação, em âmbito global, seus principais desafios serão:

Reestruturar as áreas de Recursos Humanos e Processos de Gestão;

Implementar nova cultura e identidade no grupo, focada em KPI's e Sistemas de Gestão;

Alinhar a área de Gente & Gestão ao negócio;

Criar políticas de Remuneração & Benefícios, Treinamento & Desenvolvimento, KPI's;

Criar os planos de Retenção e Sucessão do grupo.

Requisito da Vaga:

Buscamos profissionais com formação sólida e atuação prévia na área. Experiência em empresas "benchmark" e com sólida cultura de Gente & Gestão;

Desejável experiência em reestruturações e start-up's;

Mandatário ter Inglês e Espanhol fluentes.

Para se candidatar a esta vaga acesse o Link http://www.2get.com/detalhe_opportunidade.aspx?idVaga=495

DIRETOR DE OPERAÇÕES

Sobre nosso cliente:

O nosso cliente é um conglomerado empresarial que atua em diversos segmentos de atividades comerciais, industriais e de comércio exterior.

Oferta:

O candidato terá como principais responsabilidades:

Será responsável pela estratégia de reestruturação de toda a cadeia produtiva, envolvendo planejamento e coordenação das unidades industriais e centros de distribuição.

Deverá gerenciar as operações de diferentes categorias de produtos que ficarão sob a sua responsabilidade.

Será responsável pela liderança e gestão de pessoas dentro de toda a operação industrial.

Perfil desejado:

O candidato ideal deverá ter o seguinte perfil:

Formação em Engenharia – com pós graduação ou MBA em Administração e áreas correlatas ao cargo, será um diferencial.

Ampla experiência na gestão e reestruturação de operações na indústria têxtil e confecções.

Preferencialmente ter trabalhado em Empresas de Médio e Grande Porte.

Perfil Hands on.

Inglês fluente

Para se candidatar a esta vaga acesse www.michaelpage.com.br

Referência : PDMZ103841

Seu currículo será analisado por Diego Mariz





DIRETOR DE DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS

Empresa no ramo de RH contrata:

Requisitos:

Formação em Administração ou Marketing

Especialização em Marketing, Vendas ou Gestão de Negócios

Inglês fluente (escrito e falado)

Atribuições:

Gerenciamento da equipe (eventos, vendas, marketing, publicações, patrocínios) a fim de mantê-la alinhada com os objetivos estratégicos da área e da organização;

Coordenação da venda de patrocínios para eventos, publicações, envolvendo: planejamento, mapeamento e relacionamento com prospects, negociação, fechamento e acompanhamento;

Coordenação da área de marketing e comunicação;

Coordenação da área de publicações;

Coordenação da operação e comercialização de eventos e viagens técnicas no Brasil e exterior;

Coordenação e supervisão de planejamento, gerenciamento, operacionalização, promoção e vendas de eventos.

Salário e benefícios: a combinar

Local: São Paulo

Para se candidatar a esta vaga acesse www.vagas.com.br, vaga v494275

DIRETOR DE TECNOLOGIA

A empresa

Nosso cliente é uma grande empresa do segmento de e-commerce.

Descrição da vaga

Reportando-se ao Diretor Geral, suas principais atribuições serão:

Liderança da área de tecnologia, englobando infraestrutura e desenvolvimento;

Reformular backend e realizar integração de sistemas;

Inovação tecnológica, focando na avaliação de novo ERP e outsourcing;

Gestão de equipes;

Validação de novos projetos para a expansão da empresa.

Perfil desejado:

Formação superior completa em Tecnologia;

Forte background em desenvolvimento (PHP, Symphony, Javascript, Ajax e SQL);

Experiência em gestão de equipes na área de e-commerce;

Visão de negócios, empreendedorismo e liderança;

Excelente comunicação verbal e escrita;

Inglês avançado.





Procurando por vagas de Analista?

O centro de Carreiras ExGV tem um novidade para você

Saiba mais clicando aqui!

GERENTE DE OPERAÇÕES

A empresa:

Nosso cliente é uma administradora de shopping centers.

Descrição da vaga:

Reportando-se ao Superintendente do shopping o profissional desempenhará as seguintes funções:

Será responsável pelas áreas de manutenção, qualidade, segurança, estacionamento e limpeza;

Gestão de infraestrutura e equipamento;

Responsável pelas regularizações e licenças de construção e funcionamento do empreendimento;

Elaboração e acompanhamento orçamentário das despesas da área;

Gestão de contratos de terceiros e fornecedores;

Acompanhamento e controle dos serviços prestados a terceiros;

Controle de qualidade da operação do shopping;

Formar e desenvolver equipes.

Perfil desejado

Formação superior em Engenharia ou Arquitetura;

Graduação em instituições de primeira linha é desejável;

Profissionais com experiência em facilities e operações em empresas de médio ou grande porte;

Experiência prévia em liderança de equipes;

Inglês e espanhol são diferenciais;

Perfil pessoal proativo, dinâmico e negociador;

Disponibilidade para viagens.

Local: Rio de Janeiro

Para se candidatar a esta vaga acesse www.roberthalf.com.br, Ref: HJ-07526

GERENTE DE CONTROLADORIA

Provide support on the preparation of financial statements and notes in accordance with Local GAAP and local audit guidelines for company entities.

Advise client businesses on the application of Local and US GAAP's.

Map and review testing of SOX 404 internal control processes for the customers.

Assist in the preparation of Balance Sheet review and P&L analysis.

Review different tax computations such as Value Added Tax, asset tax, income tax, withholding taxes.

Perfil desejado:

We are looking for candidates graduated from top universities in

Accounting:

High degree of proficiency of USGAAP/IFRS knowledge.

Experience working with external accounting firms or Big 4 Audit Experience.

Pos or MBA will be a plus.

Advanced/Fluent English (written & spoken) is necessary.

Autonomy, hands-on attitude and results oriented complete the profile.

Para se candidatar a esta vaga acesse

www.michaelpage.com.br, Referência : FLBE94358

Seu currículo será analisado por Lucas Barreto





GERENTE COMERCIAL

Para Curitiba – PR

Conhecimentos em análise e estruturação de novos negócios, prospecção de clientes, administração comercial de contratos e elaboração de propostas comerciais. Conhecimentos em legislação que rege processos de licitação, portarias e regulamentos do Inmetro, CREA e IPEM. Conhecimentos em matemática financeira, técnicas de vendas e

coordenação de atividades comerciais de apoio. Conhecimento em legislação de trânsito. Disponibilidade para viagens. Formação em Engenharia, Direito ou Administração de Empresas.

Enviar currículo para: paula@perkons.com

GERENTE DE CONTAS

Para Guarulhos – SP

Vendas externas, relacionamento e prospecção de novos clientes, gerenciamento de grandes contas, negociação de preços e contratos. Desenvolvimento de novos negócios e produtos. Necessário experiência anterior com produtos alimentícios. Conhecimentos em condimentos, aditivos, estabilizantes, corantes naturais, etc. Formação em Engenharia de Alimentos, Engenharia Química, Administração ou áreas correlatas.

Benefícios como assistência médica + assistência odontológica + carro fornecido pela empresa + vale alimentação + convênio com rede de farmácias + restaurante na empresa + entre outros. Horário comercial com disponibilidade para viagens.

Enviar currículo para: rh_selecao@pop.com.br

GERENTE KEY ACCOUNT

Empresa de grande porte atuante em âmbito nacional no segmento do varejo e distribuição de equipamentos de tecnologia móvel.

Pré-Requisitos:

profissional desenvolverá e implementará ações e estratégias nos keys accounts, desenvolverá planos de abordagem de mercado para a venda de nossos produtos, visando conquistar novos clientes e aumentar a participação em clientes já existentes;

Atenderá a clientes varejo, distribuidores e lojas especializadas em produtos de saúde;

Desejável vivência de pelo menos dois anos em atendimento a grandes contas em São Paulo (capital, interior e litoral) no segmento farmacêutico, especializado em inaladores, medidores de pressão.

Para se candidatar a esta vaga acesse www.vagas.com.br, vaga v500115



GERENTE DE QUALIDADE

TAREFAS:

Dirigir os recursos da Qualidade em todas as áreas da empresa;

Coordenar a execução dos programas de Qualidade da empresa e os objetivos definidos pela Duração mantendo um compromisso de melhoramento contínuo; Supervisionar os Planos de Qualidade com os fornecedores; Coordenar as atividades para a implementação e manutenção do sistema de qualidade para os requisitos normativos ISO/ TS e outras exigências de diversos clientes, coordenando as diversas atividades para implementação e divulgação das necessidades para o perfeito andamento do sistema da qualidade incluindo, quando necessário, a parada de produção para impedir o envio de produtos defeituosos ao cliente; Estabelecer metas anuais para a qualidade e produtividade, através dos resultados apresentados quanto ao seu cumprimento, para o direcionamento dos trabalhos em busca de zero defeito;

Acompanhar, analisar e divulgar os índices da qualidade, através da publicação dos resultados mensais, informando aos diversos departamentos da

empresa, com o intuito de ações corretivas e preventivas;

Manter um relacionamento íntegro com os clientes, através de visitas periódicas nas suas áreas de qualidade, trocando informações e sempre oferecendo suporte às necessidades, para manter a imagem da empresa junto aos mesmos;

CONHECIMENTO:

Política da Qualidade:
ISO TS, PAPP, FMEA, Plano de Controle;
Técnicas de Atendimento ao Cliente
8 passos

Envio do Cvs para : julianoaggio@yahoo.com.br

GERENTE DE PRODUÇÃO

Cargo: Coordenador ou Gerente de Produção / Industrial

Requisitos:

Atuação na área de produção em fábricas com conceitos e ferramentas do Sistema Toyota de Produção (TPS) ou Lean Manufacturing.

Profissional da indústria de autopeças, com experiência em trabalhar dentro dos requisitos da norma ISO TS 16949.

Experiência com processos industriais de injeção de plásticos, estamparia e montagem de motores elétricos.

Conhecimento nas rotinas de manutenção preditiva, preventiva e corretiva.

Graduação em Engenharia ou Tecnologia.

Inglês Avançado ou Fluente;

Maturidade, liderança, ótima comunicação e relacionamento interpessoal.

Empresa Multinacional em fase de crescimento.

Local de Trabalho: Guarulhos – SP

Envio do Cvs para : julianoaggio@yahoo.com.br





COUNTRY RETAIL MERCHANDISER

Position: Country Retail Merchandiser, Footwear Apparel & Accessories

Reports to: Regional Retail Merchandiser Manager; Country General Manager

Position Summary:

Build merchandise strategy in the Country to underline Puma's brand position and core values.

Manage the planning, buying and distribution process to reach financial objectives.

Roles and Responsibilities:

Build seasonal and annual open-to-buy based on financial targets on sell out, sell thru, net margin, shop profit and inventory level;

Tailor the merchandise assortment to the specific needs of the country while ensuring alignment with the Brand's Regional Product strategies;

Determine demographic distinctions by region/city and partner with Retail Operations to identify potential merchandise improvements;

Define the assortment plan by category and by shop, based on shop profile to support budgeted sales plan, share info with Country Retail Manager

Elaborate bottom up/top down seasonal buying forecasts, and ensure the placement of the Retail Purchase Orders.

Driving sell-out/ sell-thru while monitoring the replenishment and inventory on-hand.

Monitor sales and analyze current product performance to achieve high sell-thru and inventory efficiency.

Monitor and deliver Retail Merchandising KPI's.

Coordinate work with Visual Merchandise Manager and Allocators to determine minimum presentation quantities per style per store cluster;

Partner closely with Retail Operations and Visual Merchandising to ensure the correct product promotion and stock level supporting the window and in-store campaigns;

Update Retail Operations and Visual Merchandising on new product launches;

Identify trends and new opportunities for future seasons;

Closely check products that could need early price reduction, plan mark-down in collaboration with Country Retail Manager and Operations.

Manage merchandise clearance; specify products, margins and discounts to apply in outlets, coordinating with country retail manager.

Qualifications:

2 to 3 years of experience in Merchandising, Retail Buying, Demand Planning

Knowledge and experience in the country's fashion retail market

Excellent analytical skills, proven competency in Retail Math

Advanced level in Excel

Self-starter, result-oriented team player

Ability to plan, organize, prioritize and adapt to changes

Good verbal and written communications skills in English.

Business Administration University Degree.

Envie os Cvs para: Constanza Novillo = constanza.novillo@puma.com

DIRETOR COMERCIAL

Multinacional europeia focada na fabricação e comercialização de medical devices, que atua no mercado mundial há mais de trinta anos.

Buscamos um profissional para ocupar o cargo de Diretoria Comercial, sendo responsável por todo o time de vendas da companhia no Brasil.

Para este projeto, procuramos um executivo que tenha desenvolvido carreira em vendas dentro do segmento de medical devices (equipamentos médicos). Desejavelmente, deve ter experiência em negociação com operadoras de saúde, além de gestão de pessoas. Inglês Avançado/Fluente é fundamental para ocupar a posição.

Para se candidatar a esta vaga o link: <http://tinyurl.com/6wo4648>



Deixe o MBA que é referência falar por você.

MBA  **FGV**

GERENTE SÊNIOR DE NEGÓCIOS

Nosso Cliente é um grupo 100% nacional, posicionado como uma das mais modernas empresas de desenvolvimento de soluções em TI. A empresa opera há mais de 20 anos e foi alicerçada em inovação, tecnologia e recursos humanos. Recentemente, definiu mais duas verticais de negócios: Finanças e Oil & Gas.

Dentro desse planejamento estratégico, busca identificar profissionais dessas verticais para dar prosseguimento e consecução ao seu plano de negócios para 2012.

Objetivo e missões da posição:

Gerar novas oportunidades de negócios a partir do entendimento proativo das necessidades de clientes existentes e potenciais

Monitorar o mercado e fornecer inputs para os processos de segmentação e construção da nova oferta;

Elaborar business cases das novas ofertas priorizadas;

Elaborar plano tático comercial para exploração dos segmentos priorizados;

Criar perfil detalhado de potenciais clientes nos segmentos;

Identificar proativamente novas oportunidades de negócios;

Elaborar a proposta comercial e definir valor mínimo para negociação;

Negociar a proposta com cliente e finalizar a venda;

Convocar e liderar a reunião de repasse;

Monitorar constantemente a carteira de clientes para melhor entender suas necessidades e grau de satisfação;

Identificar oportunidades de novos negócios ou novas demandas em projetos existentes;

Em caso de licitações, definir a necessidade de contestações em licitações e executar pregões.

Requisitos e Conhecimentos demandados:

Vasta rede de relacionamentos na respectiva vertical (Finanças e/ou Oil&Gas);

Conhecimento de técnicas de negociação, avaliação de oportunidades e desenvolvimento de negócios;

Familiaridade com produtos, soluções e serviços em TI;

Elaboração de planilhas de preço, propostas comerciais, planos de negócios, forecast e pipeline;

Fluência em Inglês.

Envio dos Cvs para : Levya@boulosconsulting.com.br

GERENTE DE PROJETOS - PMI

Apuramos a parte técnica dessa posição, com isso buscamos profissionais que tenham o seguinte skill:

PMI;

Linux / Solaris;

Oracle;

Servidores IBM / SUN;

cartão SIM;

tecnologias SMS (SMSC/SMPP/Billing);

VAS (WAP, MMS, EDGE/GRPS, PhonebookBackup, Device Manager...)

Conhecimento sobre SNMP

Conhecimento sobre Apache/JBoss

Outros:

Experiência prévia com fornecedores de Telecom na linha de produtos de VAS(Value Added Services)

Experiência prévia em operadores nas áreas de Engenharia VAS

Inglês e Espanhol para reposte internacional

Enviar cvs em Inglês e Português para nilton.torres@doubleconsult.com





Procurando por vagas de Analista?

O centro de Carreiras ExGV tem um novidade para você

Saiba mais clicando aqui!

GERENTE DE COMUNICAÇÃO

Liderar o desenvolvimento de propostas e apresentações para prospects. Aumentando portfólio de clientes e cases diferenciados, sempre com criatividade presente;

Prospecção pró-ativa com clientes, trazendo novos negócios para a empresa, crescendo o trabalho dentro dos clientes (Cross Business);

Dividir com diretor idéias e sugestões, com foco na melhoria e upgrade das propostas;

Criar e implementar sistema de follow up com equipe, para satisfação do cliente;

Noções de receita, orçando e negociando valores com clientes e fornecedores (rentabilidade);

Sugerir e auxiliar equipe, pensando em melhores estratégias para executar ações com os clientes;

Atuar de forma próxima e integrada com todas as áreas da agência, interagindo e conhecendo clientes, contas e projetos;

Avaliar equipe pós-job, no intuito de melhorias e correções para futuros cases;

Estimular equipe a pensar e criar novos produtos e serviços;

Disseminar o sentimento de unidade e integração entre as áreas;

Liderar pessoas e grupos de trabalho de alta performance com diferentes funcionalidades;

Garantir valorização, desenvolvimento e motivação da equipe, gerando ambiente saudável de trabalho;

Pesquisar e acompanhar cases nacionais, internacionais e da matriz que possam agregar know-how e valor para os clientes, equipe e prospecções;

Liderar processo de divulgação da área por meio de materiais e ações diversificadas e criativas, junto ao público interno, imprensa, mercado e clientes.

Benefícios oferecidos: Vale Refeição, Seguro de Vida, Assistência Médica, 13º, Férias remuneradas +1/3, e outros Benefícios.

Escolaridade mínima: Superior Completo

Remuneração: De R\$7.500,00 até R\$10.000,00 por Mês

Para Se candidatar a esta vaga acesse: www.curriculum.com.br, Anúncio: 816636

GERENTE DE DESIGNER

O gerente de design será responsável por toda a área de processos com foco no cliente corporativo. Será responsável pela gestão da área de treinamento, capacitação e monitoria (gestão do conhecimento), assim como a Qualidade.

Benefícios oferecidos: Assistência Médica, Seguro de Vida Em Grupo, Vale Refeição e Estacionamento.

Escolaridade mínima: Pós-graduação Completa

Necessita Experiência Anterior Sim, longa experiência

Outros requisitos importantes: Experiência com gestão de reclamação, e-learn, processos, PDCA, Sigma, Implantação. Desejável experiência com empresas de Call Center.

Local: Barueri/SP

Remuneração De R\$5.000,00 até R\$7.500,00 por Mês

Para se candidatar a esta vaga acesse www.curriculum.com.br, Anúncio: 816882





GERENTE ADMINISTRATIVO FINANCEIRO

Cliente: Destacada indústria multinacional em seu segmento de atuação situada em Jaguariúna – SP.

Reportando-se ao Diretor da planta, suas principais atribuições incluirão:

Gestão das áreas Financeira, Tesouraria, Contabilidade, Fiscal, TI, RH e Administrativa com foco generalista;

Desenvolver e elaborar reportes financeiros e gerenciais;

Efetuar operações financeiras em âmbito nacional e internacional;

Gestão fluxo de caixa;

Elaborar e acompanhar o planejamento financeiro e tributário;

GERENTE FINANCEIRO

Descrição:

Multinacional de Cosméticos, com uma das marcas mais admiradas do mundo, busca HEAD de Finanças para sua operação no Brasil.

Perfil Pessoal – O candidato ideal deve apresentar:

Forte habilidade de relacionamento interpessoal;

Visão estratégica; Dinamismo; Resiliência;

Capacidade de trabalhar sob pressão;

Visão macro-econômica, envolvendo ambiente internacional;

Constante insatisfação sobre resultados alcançados;

Gestão de Pessoas.

Perfil Técnico – O candidato ideal deve apresentar comprovada experiência em:

Planejamento do fluxo de caixa do ano;

Relacionamento com instituições financeiras e controle do fluxo de caixa; Gestão dos assuntos relacionados à tesouraria corporativa, envolvendo análise de riscos, captações privadas e públicas e alavancagem; Acompanhamento e Controle dos indicadores financeiros e de performance da empresa; Relacionamento com instituições financeiras nacionais e internacionais e

Suporte na elaboração de orçamentos anuais e planejamento estratégico;

Profissional desejado

Formação completa em Administração de Empresas ou Economia;

Vivência com gestão de pessoas;

Inglês Avançado/Fluente;

Sistema ERP: Microsiga;

Envie o currículo para:

raquel.fabbro@ontime.srv.br, colocando no assunto do email o título da vaga.

conhecimento apurado de produtos financeiros que visem otimizar e suportar operações da companhia;

Gestão e controle de aplicações financeiras e dívidas de médio e longo prazo;

Planejamento Estratégico da empresa;

Elaboração de Budget e Forecast da companhia, além das revisões periódicas, análises comparativas de variações de rendimentos e valuations das unidades de negócio;

Estabelecer e cumprir metas financeiras e de qualidade do negócio, buscando alternativas para a redução de custos fixo-variáveis; Gerenciamento das atividades administrativas e financeiras, tais como: contas a pagar e a receber, faturamento e contratos, além da contabilidade;

Elaboração de relatórios para controles gerenciais e suporte à tomada de decisão; Implementar e manter políticas e procedimentos de toda a área de controladoria, com foco na identificação de controles internos falhos e melhorias de processos;

Gerenciar toda a rotina de fechamento contábil gerencial, incluindo os reportes e controles internos;

Planejamento tributário para obtenção de benefícios fiscais;

Liderar departamentos de TI, Fiscal, Contabilidade, Planejamento Financeiro, Tesouraria e Controladoria.

Para se candidatar a esta vaga acesse o link:

http://www.2get.com/detalhe_opportunidade.aspx?idVaga=582



GERENTE DE CONTAS A PAGAR

Cargo: Gerente de Contas a Pagar

Remuneração: até R\$280.000

Localização: São Paulo / São Paulo

Reporte:

Descrição: Confidencial

Requisitos:

Vivência em funções gerenciais de área financeira, principalmente em Contas a Pagar;

Experiência em gestão e liderança de times;
Relacionamento bancário;

Perfil Pessoal/Comportamental:

Hands on;
Trabalhe bem sob pressão;
Senso de Dono;
Alta energia;
Negociação.

Para se candidatar a esta vaga acesse o link:
http://www.2get.com/detalhe_oportunidade.aspx?idVaga=730

GERENTE DE CONTAS

A Cuattro Marketing é uma agência especializada no desenvolvimento, implementação e gerenciamento de projetos de trade marketing e geração de demanda para canais de venda e distribuição.

Com sólida experiência no gerenciamento de projetos de trade marketing nos segmentos de tecnologia, telefonia, esportes e luxo, atuamos em varejistas, revendas, lojas especializadas, papelarias, óticas, bancas de jornal, hipermercados e distribuidores em todo o país.

Pré-requisitos:

Experiência com vendas;
Visitas em pdvs;
Conhecimento em tecnologia.

Funções e Responsabilidades:

Relacionamento com pequenas e médias empresas e lojas de varejo;
Abertura de novas portas;
Atendimento a cartela de clientes;
Realização de treinamentos.

Remuneração e benefícios:

Contratação CLT;
Remuneração compatível com o mercado;
Vale-Refeição;
Reembolso de Km;
Assistência médica e odontológica;
Seguro de vida.

Para se candidatar a esta vaga acesse www.vagas.com.br, vaga v499589





GERENTE DE CS

Multinacional europeia, líder no setor de aromas e fragrâncias e com mais de cinquenta anos no mercado nacional.

Responsável por gerenciar a equipe que atende os principais clientes da companhia no atendimento, introdução e monitoramento de pedidos, gestão cruzada dos estoques, até a entrega a final. Atuará com acordos, projetos e iniciativas com os principais clientes.

Buscamos profissionais com sólida experiência em customer service e com conhecimento em

planejamento. Gestão de pessoas, postura firme e senso de urgência serão habilidades necessárias para o desempenho da função. Inglês fluente é indispensável e o espanhol fluente é desejado.

Para se candidatar a esta vaga acesse o link:

<http://tinyurl.com/7pr7wms>

GERENTE DE RELAÇÕES INSTITUCIONAIS

Descrição da vaga

Prestar suporte e assessorar o Diretor Executivo na prospecção de novos negócios e projetos para a Associação, bem como apoiar as atividades de Relações Institucionais da Entidade.

Apoiar no desenvolvimento do planejamento estratégico e nas ações concernentes à Diretoria Executiva através de planos de ação estabelecidos.

Estabelecer contatos com instituições municipais, estaduais e federais, públicas e privadas, para atender ao desenvolvimento de projetos estratégicos da Associação.

Representar a Associação em eventos e reuniões de caráter institucional.

Preparar e apresentar palestras sobre a Associação e suas atividades.

Fazer a prospecção de novos negócios para a Associação através de planos de ação estabelecidos, desenvolvendo contatos e conduzindo as atividades conforme as estratégias da Associação.

Explorar as oportunidades de mercado em função das estratégias e necessidades da Associação.

Preparar projetos e conduzir a negociação junto a bancos, para a obtenção de recursos e linhas de créditos para a Associação.

Proceder ao resumo de notícias e matérias de interesse da Associação, alinhando-as com o plano estratégico da entidade.

Levantar os indicadores de desempenho e gestão da Diretoria Executiva.

Informar e analisar oportunidades e riscos potenciais à Associação do seu ambiente de atuação, para potencializar negócios.

Competências e experiências desejadas

Inglês e Espanhol em nível fluente.

Informática nível avançado.

Boa comunicação verbal e escrita.

Flexibilidade.

Visão de negócio.

Influência estratégica.

Persuasão.

Poder de argumentação.

Capacidade de Análise.

Liderança. .

Para se candidatar a esta vaga acesse o Link:

<http://tinyurl.com/7deh7rv>



Deixe o MBA que é referência falar por você.

MBA  **FGV**

GERENTE DE CONTRATO

Sobre nosso cliente

Nosso cliente é uma construtora especializada em engenharia industrial, marítima, portuária e obras pesadas em geral.

Oferta:

Reportando-se ao Superintendente de Obras, suas principais responsabilidades serão:

- gerenciamento de obras pesadas, preferencialmente com experiência em obras off-shore;
- executar o planejamento visando otimizar a capacidade produtiva da obra;
- responder pela gestão da obra de acordo com as diretrizes definidas pela empresa com ênfase na busca de resultados e satisfação do cliente
- responsável pela coordenação das atividades envolvendo o gerenciamento dos termos e condições contratuais que tratam de situações complexas e pela criação de contrato de clientes, visando atender as entregas dentro dos prazos negociados;
- orientar e conduzir implementações e revisões no orçamento junto à equipe de engenheiros e técnicos da unidade realizando interface com os projetistas, quando for o caso, para fins de discussão dos orçamentos
- organizar, planejar, dirigir e controlar as atividades

GERENTE CONTÁBIL

Indústria de Móveis Nacional de Grande Porte.

Gerente Contábil

Será responsável pelas atividades dos setores de contabilidade e fiscal.

Atuará realizando:
 conciliação contábil;
 Budget;
 DRE;
 EBITDA;
 legislação fiscal;
 implantação de sistema;
 fechamento balanço.

da unidade, fixando política de ação e acompanhando seu desenvolvimento, para assegurar metas e objetivos estabelecidos pela diretoria de obras.

Perfil desejado

Buscamos profissionais com formação em alguma Engenharia, desejável MBA ou curso de Gestão de Projetos, experiência em construção civil, gerência de empreendimentos industriais como indústria de petróleo ou petroquímica. Completam o perfil proatividade, boa comunicação e forte experiência em gerenciamento de empreendimentos químicos / petroquímica. Inglês fluente é desejável e que tenha disponibilidade de viagem e/ou mudança.

Para se candidatar a esta vaga acesse www.michaelpage.com.br

Referência : UTPE102265

Seu currículo será analisado por Thais Pegoraro

Necessário possuir domínio em:
 conciliação contábil;
 Budget;
 DRE;
 EBITDA;
 legislação fiscal;
 implantação de sistema;
 fechamento balanço.

Necessário formação superior completa em ciência contábeis.

MBA cursando ou completo – será um diferencial.

Para se candidatar a esta vaga acesse www.vagas.com.br, vaga v492326





GERENTE DE CONTAS

Comercial – Gerente de contas para Call Center
I4SEC – Empresa do Grupo Intertelco – São Paulo – SP
(São Paulo e redondezas, Brasil)

Descrição da vaga: Somos uma empresa de tecnologia buscando profissionais da área comercial com experiência e relacionamento em Call Centers e Empresas de recuperação de crédito.

Buscamos profissionais que já atuaram no atendimento a Call center e empresas de recuperação de créditos na venda de qualquer produto

Necessário experiência anterior com produtos alimentícios. Conhecimentos em condimentos,

GERENTE DE RH

Descrição da vaga

A vaga traz grandes desafios para os próximos anos: universidade corporativa, curso de idiomas 100% customizado, processo de celetização, ferramentas de retenção, novo processo de avaliação de desempenho, planejamento e aplicação de treinamentos em todas as áreas da empresa, estruturação da área de Recrutamento e Seleção, implementação do novo plano de carreira das áreas técnicas, criação de novo plano de salários adequado a realidade e dinamismo da área, criação de ferramentas de atração e formação de mão de obra especializada para TI, criação de plano de trainees e plano de estágios, elaboração de orçamento, gestão de DP terceirizado, gestão de benefícios, participação de redefinição de carga de trabalho e estrutura da alta gestão da empresa.

Competências e experiências desejadas

Imprescindível bom humor, resiliência e grande capacidade de negociação para lidar com um time de altíssimo nível, considerado pelo Great Place To Work, a quarta maior escolaridade entre as empresas pesquisadas.

Necessário conhecimento e experiência nos diversos subsistemas da área:

Domínio de técnicas de Comunicação à distância com uso de ferramentas da web;

Recrutamento e Seleção de profissionais técnicos de alto nível e altos salários;

Treinamento e desenvolvimento de profissionais,,

aditivos, Competências e experiências desejadas.

Bom relacionamento com empresas de recuperação de créditos e call centers.

Facilidade de comunicação

Boa prospecção de clientes

Descrição da empresa: Somos um grupo de empresas de tecnologia com 15 anos de atuação no mercado de telefonia e redes.

Enviar currículo para: rh_selecao@pop.com.br

incluindo forte orientação à e-learning e EAD, associado ao plano de carreira e às políticas de especialização dos parceiros de negócios da empresa (Oracle, Mastersaf, UC4, Softway);

Negociação de benefícios e políticas de retenção de talentos;

Ferramentas de atração e capacitação de profissionais trainees para vagas de alto valor agregado;

Administração de clima organizacional;

Imprescindível alinhamento pessoal com os valores e missão da empresa.

Desejável:

Estruturação de Universidade Corporativa;

Ferramentas DISC e de filtro de competências;

Conhecimento em leis trabalhistas e rotinas de departamento pessoal

Inglês avançado;

Espanhol intermediário;

Vivência em consultoria de TI

Para se candidatar a esta vaga acesse:
http://www.linkedin.com/jobs/view/job=&jobId=2313218&trk=jobs_seeking_view_job&goback=.v_jn_2368205_false





GERENTE DE NEGÓCIOS

Descrição da vaga

Somos uma empresa prestadora de serviços de TI com foco nos segmentos finanças, governo, indústria e serviços. Procuramos profissional com experiência no segmento de negócios para o mercado financeiro (bancos, seguradoras, processadoras de cartões e bandeiras). O profissional deve possuir carteira ativa de clientes e oportunidades qualificadas. É obrigatório possuir fluência em inglês, nível superior e disponibilidade para viagens, bem como atuar no mercado de vendas de serviços de TI para o mercado financeiro.

Competências e experiências desejadas

Gerar novas oportunidades de negócios a partir do entendimento proativo das necessidades de clientes existentes e potenciais. Monitorar o mercado e fornecer inputs para os processos de segmentação e

construção da nova oferta. Elaborar business cases das novas ofertas priorizadas. Elaborar plano tático comercial para exploração dos segmentos priorizados. Criar perfil detalhado de potenciais clientes nos segmentos. Identificar proativamente novas oportunidades de negócios. Elaborar a proposta comercial e definir valor mínimo para negociação. Negociar a proposta com cliente e finalizar a venda. Monitorar constantemente a carteira de clientes, para: Melhor entender suas necessidades e grau de satisfação; Identificar oportunidades de novos negócios ou novas demandas em projetos existentes.

Para se candidatar a esta vaga acesse link: http://www.linkedin.com/jobs?viewJob=&jobId=2367693&trk=jobs_seeking_view_job&qback=.vjn_2368205_false

GERENTE DE LOJA

Descrição da vaga

Atribuições relativas à operacionalização de estocagem, suprimento e atendimento ao cliente (venda e caixa) e gerenciamento com foco no atingimento de metas.

Gerenciar permanentemente os projetos do Planejamento Estratégico.

Propor e implantar Indicadores de Desempenho.

Fazer as medições periódicas, analisar os resultados e sugerir as medidas corretivas.

Orientar a equipe quanto à descrição das etapas dos processos de trabalho para fins de mapeamento e mapear processos de trabalho.

Analisar os processos de trabalho mapeados e propor as atualizações necessárias, entre outras.

Competências e experiências desejadas:

Conhecimento do negócio

Produtos

Estratégias comerciais

Mercado de atuação e concorrência

Prospecção de negócios

Gestão de vendas no varejo

Pós venda

Rotinas e fluxo de caixa do PDV

Planejamento comercial

Processo de exposição de produtos

Produção

Gestão de suprimento

Gestão de pessoas

Para se candidatar a esta vaga acesse o link: <http://tinyurl.com/74umon6>



Deixe o MBA que é referência falar por você.

MBA  **FGV**

GERENTE DE VENDAS MÁQUINAS

Descrição da vaga

Gerente / Supervisor – será responsável pelas vendas, na capital e interior do estado de São Paulo, de máquinas de construção, retro escavadeiras, caminhões fora de estrada, pás carregadeiras, escavadeiras, patrol, etc.

Competências e experiências desejadas

Formação superior em engenharia ou administração.

Sólida experiência em negociação e venda segmento de máquinas de construção, com carteira de clientes já formada.

Descrição da empresa

Estamos em busca de Gerente ou Supervisor de Vendas de máquinas de construção, com sólidos conhecimentos e experiência na área para importante cliente estabelecido em São Paulo, na região de Guarulhos – SP.

Para se candidatar a esta vaga acesse link: <http://tinyurl.com/87kx9bt>

GERENTE DE VENDAS

Descrição da vaga

Profissional deverá implementar agressivo plano de crescimento da subsidiária

Atuação dinâmica na comercialização da linha de produtos RFID (tags, labels, tickets e cartões)

Prospecção e Conquista de novos Clientes

Manutenção dos Clientes atuais

Gerenciamento dos canais de vendas, distribuidores e Value Added Resellers.

Reportará ao diretor geral da subsidiária

Competências e experiências desejadas

Mandatário possuir sólidos conhecimentos da tecnologia RFID e possuir experiência na comercialização desta linha de produtos, não

avaliaremos curriculos fora desse perfil;

Network no segmento de transporte público;

Inglês Fluente;

Experiência em outros países da região contribui para o perfil;

Domínio da lingua espanhola será um diferencial;

Para se candidatar a esta vaga acesse o link: <http://tinyurl.com/82dw4af>

