

DESCRIÇÃO DE CARGOS E FUNÇÕES

CORRETORES DE GRÃOS E SEMENTES

Descrição Sumária:

Negociam operações no mercado nacional; intermediam negócios de grãos e/ou sementes; tem capacidade de analisar o mercado, por meio de jornais, revistas, relatórios de consultorias e órgãos especializados. Fecham operações; exercem atividades de captação e manutenção de clientes.

Descrição Especificada:

1 - NEGOCIAR OPERAÇÕES NO MERCADO NACIONAL

- Colher informações sobre preços;
- Calcular taxas e preços;
- Escutar instruções do cliente;
- Escutar instruções do Gerente Comercial da empresa;
- Saber o momento para fechamento.

2 - INTERMEDIAR NEGÓCIOS

- Intermediar negócios entre clientes;
- Analisar quantidade e qualidade do produto;
- Verificar enquadramento fiscal do cliente;
- Acompanhar emissão de nota fiscal;
- Acompanhar entrega de mercadorias;
- Às vezes precisará providenciar transporte.

3 - CAPACIDADE DE ANALISAR MERCADO

- Acompanhar noticiários;
- Analisar preços e taxas;
- Trocar informações com profissionais da área;
- Examinar relatórios de consultorias e departamentos especializados;
- Inteirar-se das decisões e resoluções dos órgãos reguladores;
- Identificar oportunidades de negócios;
- Analisar sazonalidade das commodities;
- Acompanhar informações meteorológicas;
- Analisar gráficos e dados estatísticos;
- Analisar ofertas e demandas.

4 - REALIZAR PROSPECÇÃO DE CLIENTES

- Identificar clientes em potencial;
- Visitar clientes e parceiros;
- Identificar necessidades de clientes e parceiros;
- Especificar necessidades dos clientes e parceiros;
- Detalhar informações sobre os produtos;
- Adaptar produto às necessidades do cliente;
- Se necessário oferecer alternativas ao cliente, para tomada de decisão;
- Montar estrutura e cálculo de operações;
- Monitorar operações e negócios do cliente e parceiros;
- Realizar atividades de manutenção do cliente e parceiros.

5 - GERENCIAR CONTRATOS

- Gerenciar contratos da sua carteira de clientes e parceiros;
- Respeitar limites operacionais da empresa;
- Acompanhar resultados dos contratos;
- Elaborar relatório dos seus contratos.

6 - CAPACIDADE DE COMUNICAÇÃO

- Contatar clientes;
- Inteirar-se das atividades do dia;
- Apresentar estrutura de cálculos ao cliente;
- Expor tendências de mercado;
- Comunicar-se no mercado, conforme perfil do cliente;
- Emitir parecer para clientes;
- Relatar situação do mercado;
- Saber informar cliente sobre legislação e taxas.

7 - DEMONSTRAR COMPETÊNCIAS PESSOAIS

- Demonstrar credibilidade;
- Demonstrar iniciativa;
- Demonstrar estabilidade emocional;
- Saber tomar decisões rápidas, se necessário;
- Demonstrar raciocínio lógico;
- Demonstrar postura profissional;
- Ser resiliente;
- Expressar-se com clareza;
- Atualizar-se profissionalmente;
- Demonstrar versatilidade;
- Demonstrar qualidade de voz e dicção;
- Demonstrar capacidade de audição seletiva.