

ANEXO I – DETALHAMENTO DO CARGO

CARGO: Analista de Negócios (Foco em Estruturação e Desenvolvimento Comercial)

I. MISSÃO:

O Analista de Negócios atuará como um facilitador de crescimento e eficiência.

Seu objetivo principal é apoiar cooperativas no desenho de planos de negócios sólidos, na reorganização de suas estruturas comerciais e na padronização de processos que tragam mais profissionalismo, rentáveis e competitividade ao mercado.

II. ATRIBUIÇÕES E RESPONSABILIDADES DO CARGO:

Planejamento Estratégico

- Apoiar na elaboração de planos de negócios (Business Plans) detalhados, incluindo análise de viabilidade, projeções financeiras e estratégias de mercado.

Reestruturação Comercial

- Diagnosticar gargalos na área de vendas/atendimento das cooperativas, redesenhando fluxos de trabalho e implementando metodologias de gestão comercial.
- Otimização de Processos: Mapear e otimizar processos internos (do lead ao fechamento, ou da prestação de serviço ao pós-venda) para reduzir custos e aumentar a eficiência operacional.

Orientação Executiva

- Mentorar gestores e conselheiros de cooperativas na estruturação de novos modelos de negócio, diversificação de receitas e expansão de mercado.

Cultura de Resultados

- Implementar indicadores de desempenho (KPIs) para a área comercial, garantindo que a tomada de decisão seja baseada em dados e metas claras.

III. REGISTRO CTPS: Analista de Negócios

IV. SALÁRIO: R\$ 6.261,77 (seis mil, duzentos e sessenta e um reais e setenta e sete centavos).

V. LOCAL DE LOTAÇÃO: Rio de Janeiro – RJ

VI. REQUISITOS EXIGIDOS:

Requisitos Técnicos

Formação Acadêmica

- ✓ Administração, Economia e Engenharia de Produção

Domínio de Modelagem de Negócios

- ✓ Experiência comprovada com ferramentas como Business Model Canvas, análise SWOT, Cinco Forças de Porter e planos financeiros.

Gestão Comercial (Sales Ops)

- ✓ Conhecimento em metodologias de vendas (ex: Funil de Vendas, Spin Selling, CRM) e gestão de equipes comerciais.

Mapeamento de Processos

- ✓ Habilidade na utilização de ferramentas de fluxogramação (como BPMN ou similar) para descrever e otimizar processos de ponta a ponta.

Gestão Financeira Básica

- ✓ Capacidade de ler e interpretar demonstrativos financeiros (DRE, Fluxo de Caixa) para propor melhorias.

Perfil Comportamental (Soft Skills)

Mentalidade Empreendedora

- ✓ Capacidade de identificar oportunidades de negócio onde outros veem apenas rotina ou estagnação.

Negociação e Persuasão

- ✓ Facilidade para vender ideias e convencer lideranças a adotarem mudanças estruturais.

Foco no Cliente/Cooperado

- ✓ Orientação para a entrega de valor real ao cliente final da cooperativa.

Resiliência e Adaptação

- ✓ Capacidade de lidar com resistências a mudanças, comum em processos de reestruturação organizacional.

VII.DESEJÁVEL:

- ✓ Certificações em Gestão de Projetos (PMP, Scrum Master, Green Belt).
- ✓ Experiência prévia em consultoria empresarial, startups de crescimento acelerado ou áreas de Business Development.
- ✓ Vivência na implementação de sistemas de CRM e automação comercial.