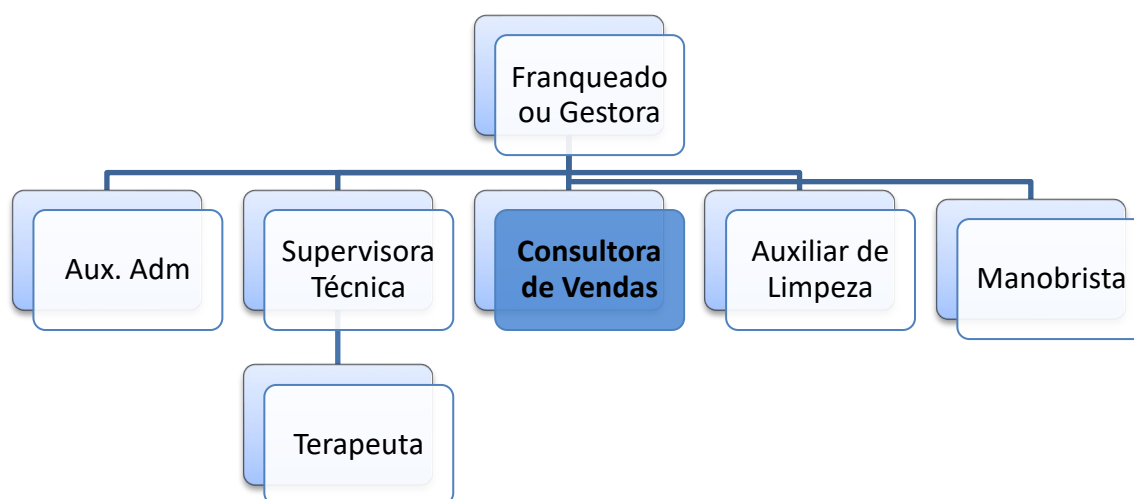


1. ORGANOGRAMA



2. DADOS DA FUNÇÃO

Função: Consultora de Vendas

Benefícios: Vale Transporte e Vale Refeição

Bonificação: Bonificação Variável

Tipo Contratação: CLT

Carga Horária: 44 horas semanais

Subordina-se no plano: Gestora

3. RESPONSABILIDADES

3.1 Atendimento

- Responsável pela gestão da agenda:
 - Cuidar para que os agendamentos sejam feitos de forma a otimizar a agenda;
 - Fazer agendamentos de forma que o cliente conheça outras terapeutas;
 - Marcar todos os clientes que não conseguiram horário na lista de espera;
 - Confirmar todos os agendamentos, via telefone e/ou Whats App um dia antes do atendimento. Sextas e sábados fazer a confirmação antes para liberar a agenda em caso de desistências.

- Responsável pela excelência na execução do atendimento ao cliente, telefônico e presencial;
- Responsável pela recepção do cliente;
- Responsável pela elaboração e atualização do cadastro dos clientes no sistema, como endereço, telefone, e-mail, etc;
- Responsável pelo registro de ocorrências e informações no cadastro do sistema.
- Responsável pela execução das atividades diárias propostas pela gestora ou coordenadora comercial;
- Responsável pela execução de todos os procedimentos padrões da Rede Kalmma Spa com relação ao atendimento ao cliente;

3.2 Vendas

- Responsável pelas vendas internas e externas;
- Responsável pelo envio de propostas de pequeno porte;
- Responsável pelo cadastro do orçamento e follow-up de clientes até a efetivação da venda;
- Responsável pelo cumprimento das Metas de Vendas estabelecidas no planejamento semanal, mensal e anual;
- Responsável pelo suporte à prospecção e retenção de clientes;
- Responsável pelo apoio em eventos, promoções e campanhas da unidade;
- Responsável pelo contato com ex-clientes, aniversariantes e clientes em;
- Responsável pela execução de todos os procedimentos padrões da Rede Kalmma Spa com relação ao procedimento de vendas.

3.3 Caixa

- Responsável pelos recebimentos de valores de clientes;
- Responsável pela emissão de Nota Fiscal;

3.4 Reuniões

- Participar ativamente de todas as reuniões de vendas;
- Responsável pelo relatório de intercorrências;

3.5 Apresentação Pessoal

- Uniforme - Padrão da franquia.
- Make Up- clara e discreta.
- Unhas – Bem feitas e limpas.

- Acessórios – Pequenos e discretos.

4. REQUISITOS PARA CONTRATAÇÃO

4.1 Formação

- Mínima: Ensino Médio (concluído);
- Desejável: Curso Superior/ Graduação (em andamento) e/ou Cursos Complementares na área de SPA ou clínica de estética (em andamento).

4.2 Experiência Profissional

- Desejável: Atuar na área de SPA/ Clínica Estética Médica.

4.3 Idiomas

- Desejável: Inglês / Espanhol básico.

4.4 Habilidades

- Ter conhecimento na Área Terapêutica e Médica;
- Ser comunicativo e habilidoso no Relacionamento com Clientes;
- Ser **pró-ativo** na solução de problemas;
- Ser capaz de trabalhar sob pressão para o alcance das metas;
- Ter alta capacidade de inter-relacionar-se com equipes multidisciplinares;
- Ter liderança e aptidão em conduzir equipes multidisciplinares.