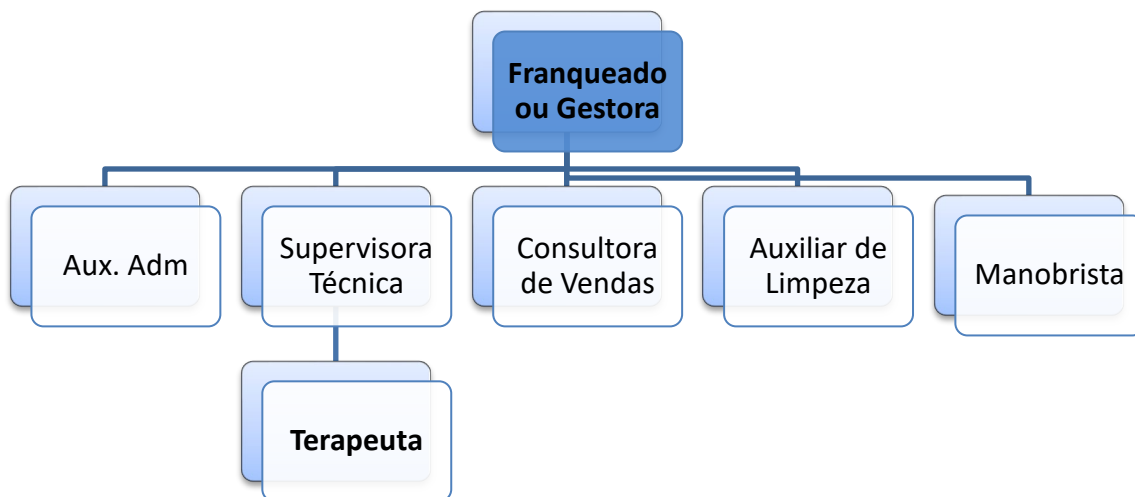


## 1. ORGANOGRAMA



## 2. DADOS DA FUNÇÃO

**Função:** Gestora

**Benefícios:** Vale Transporte e Vale Refeição

**Bonificação:** Bonificação Variável

**Tipo Contratação:** CLT

**Carga Horária:** 44 horas semanais

**Subordina-se no plano:** Franqueado (a)

## 3. RESPONSABILIDADES

### 3.1 Gestão

- Responsável pela Interface com a Franqueadora
- Responsável em receber todos os Comunicados, repassar para a equipe e verificar se estão sendo executados;
- Responsável pelo direcionamento dos contatos de Assessoria de Imprensa para a franqueadora;
- Responsável pela execução de todos os procedimentos padrões;
- Responsável pela organização de treinamentos e reciclagens junto a Franqueadora;

- Responsável em manter a sinergia entre as equipes comercial e operacional, garantindo a qualidade dos serviços prestados pelo SPA;
- Responsável pelo acompanhamento de metas da equipe comercial e operacional;
- Responsável pelo preenchimento de Indicadores de Desempenho;
- Responsável pela manutenção de relatórios gerenciais ao Franqueado;
- Responsável por toda manutenção e limpeza da Unidade;
- Responsável pelo bom funcionamento do SPA e suas contingências (Padronização de ambientes, manutenção predial preventiva);
- Responsável em realizar um planejamento semanal com a equipe e delegar as funções;
- Responsável em trabalhar metas semanais com a equipe;

### 3.2 Recursos Humanos

- Responsável em verificar se a equipe está seguindo os procedimentos padrões de acordo com o treinamento operacional dado pela Franqueadora para a equipe;
- Responsável por toda equipe.

### 3.3 Vendas

- Prospecção:
  - Responsável na busca e comercialização de parcerias, em conjunto com o mkt;
  - Responsável em prospectar novos clientes pessoa física e jurídica em parceria com o mkt;
  - Responsável pela manutenção do padrão Kalmma Spa em todas as áreas (Comercial, Recepção, Terapêutica, Higiene e Limpeza);
  - Responsável pelos controles das vendas internas e externas;
  - Responsável pela supervisão das parcerias;
  - Responsável pelo cadastro e follow-up de clientes até a efetivação da venda;
  - Responsável pelo registro de ocorrências e informações no cadastro do sistema;
  - Responsável pelo cumprimento das Metas de Vendas estabelecidas no planejamento anual;
  - Responsável pelo suporte a prospecção e retenção de clientes;
  - Responsável pela emissão de relatórios de suporte sobre o desempenho de vendas;
  - Responsável pelo aumento do volume de vendas de todos os produtos e serviços em lançamento;
  - Responsável por eventos, promoções e campanhas da Unidade.
  - Responsável pelo contato com ex-clientes, clientes em potencial, juntamente com a equipe de vendas;
  - Responsável pela organização de eventos juntamente com o mkt.

### 3.4 Pós Vendas

- Responsável em saber o desenvolvimento da equipe e atentar-se na satisfação dos clientes.

### 3.5 Reuniões

- Responsável pela pauta das reuniões mensais com a equipe;

### 3.6 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: Formação em Administração / Recursos Humanos / Gestão de Negócios / Gestão de Pessoas
- Desejável: Curso Superior/ Graduação (em andamento) e/ou Cursos Complementares na área de Administração, Áreas de Spas e estética.

### 4.2. Experiência Profissional

- Desejável: Ter atuado na área administrativa e comercial, de preferência em Spas ou clínicas estéticas ou venda de prestação de serviço;

### 4.3. Idiomas

- Desejável: Inglês intermediário

### 4.4. Habilidades

- Ter conhecimento na área de atendimento ao cliente e vendas
- 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.