

GESTÃO COMERCIAL

O QUE FAZ

Este tecnólogo cuida das transações de compra e venda dentro de uma empresa. Ele planeja a venda de produtos ou serviços buscando dar maior rentabilidade e produtividade à organização. Gerencia equipes e define estratégias, preços e locais de venda. Também atua na área de compras, negociando a aquisição de bens. Entende de *marketing*, logística, economia e tributação e intervém nas transações comerciais, determinando o preço final ao consumidor. Pode exercer o cargo de assistente comercial, de crédito, de compras, consultor de vendas, gerente comercial ou cuidar do relacionamento com o cliente no pós-venda.

PERFIL DO PROFISSIONAL

O perfil do profissional de gestão comercial é saber enfrentar os novos mercados, mudanças dinâmicas globais e atender às complexidades e desafios inerentes à função.

CURSO

As matérias básicas, como administração, economia, ética e contabilidade, são mescladas às mais específicas, entre elas estratégia e promoção de vendas, gestão financeira, sistemas de crédito, negócios eletrônicos, pesquisas de mercado, negociação, custos e logística. Em alguns cursos, o aluno realiza atividades práticas que vão desde conhecer o funcionamento de uma empresa até entregar planos de negócios com estratégias para elevar as vendas de determinada organização.

Duração média: 2 anos.

ÁREAS DE ATUAÇÃO

Vendas: O gestor comercial é capacitado para atuar em diversos setores, como na definição da estratégia de vendas, na formulação dos valores e objetivos da marca e na auditoria dos processos internos para melhoria da *performance*. O gestor também pode atuar no setor de vendas diretas, apoiando os vendedores e servindo como ponte entre os setores financeiros e administrativos.

Banco de dados: Se você gosta de informática, pode atuar na criação e gestão de bancos de dados, que auxiliam na tomada de decisões estratégicas para o futuro da empresa. Por ter conhecimento em logística, você pode ser responsável pelo desenho da cadeia produtiva, buscando melhorar e integrar as partes de produção, distribuição e venda dos produtos.

Mundo digital: Ultimamente, o mercado *e-commerce* está em alta, e o profissional em gestão comercial pode sim atuar no mundo digital, seja no relacionamento com o cliente, desenhando estratégias de *marketing*, seja interagindo com fornecedores e clientes.

FIQUE DE OLHO

A importância da área de vendas para as empresas, garante a demanda por profissionais que entendem as mudanças no perfil do consumidor. O tecnólogo faz carreira como vendedor, representante comercial, gerente comercial e diretor comercial em empresas diversas. Os grandes varejistas são os maiores empregadores. Além de realizar as vendas, também visa aumentar a lucratividade do negócio. Outras possibilidades são atuar nas equipes internas, que dão suporte para quem lida com o cliente, ter a própria firma de representação ou trabalhar como autônomo, dando consultoria para lojas.