

# ANÚNCIO DE VAGA

## FUNÇÃO: CHEFE DE DEPARTAMENTO DE VENDAS CORPORATIVAS - 1 VAGA PARA MAPUTO

REF: Nº 09/DPO/TMCEL/2020

### Principais responsabilidades:

- Assegurar a operacionalização do plano de negócios, políticas e procedimentos de vendas de produtos, serviços e soluções, em coordenação com as Direcções Regionais, gerir e operacionalizar a carteira de negócios, angariar, reter e fidelizar os clientes com enfoque para o atendimento personalizado.
- Assegurar a gestão do ciclo de vida de clientes, a existência do de recursos técnicos para a comercialização dos produtos, serviços e soluções, analisar os relatórios sobre as vendas e previsões de facturação e recebimentos, bem como garantir a instalação de novos acessos e reparação das avarias de clientes (assistência pré e pós-venda).
- Operacionalizar as acções da estratégia de marketing, concernentes às tendências do mercado de produtos e serviços das telecomunicações e comportamento da concorrência na oferta de soluções integradas.
- Assegurar que as metas mensais e anuais definidas sejam atingidas e desempenhe um papel importante no desenvolvimento e manutenção do bom relacionamento com os clientes institucionais, incluindo a sua interacção com outras Direcções da empresa, sempre que necessário.
- Gerir pessoas, recursos materiais e financeiros adstritos à sua área, assim como, estabelecer uma equipa de gestão orientada para resultados e exercer uma liderança sólida sobre a mesma.

### Qualificações Académicas

- Licenciatura em Gestão de Empresas, Comunicação e Imagem, com maior enfoque para as áreas de Marketing e Vendas, Engenharia de Telecomunicações, ou áreas afins.

As candidaturas deverão ser dirigidas com o título "**Vaga para Chefe De Departamento De Vendas Corporativas**". Os candidatos interessados devem submeter os CV's actualizados acompanhados de diplomas e/ou certificados académicos e outros documentos relevantes, incluindo as referências do último emprego até à sexta-feira, dia **20 de Novembro de 2020**, para:

**Rua Belmiro Obadias Muianga, nº 384, Caixa Postal 1483, Maputo** ou por email [candidaturas@tmcel.mz](mailto:candidaturas@tmcel.mz)

**N.B.:** Apenas os candidatos pré-seleccionados serão contactados.

### Experiência Profissional

- 5 Anos de experiência em área similar, com uma exposição multidimensional nas vendas corporativas, preferencialmente em ambiente tecnológico (GSM);
- Conhecimento de Plataformas de CRM, exemplo: Siebel e ORACLE, constitui vantagem;
- Conhecimento de Sistemas de Facturação e O.S., exemplo: GAIA BSCS, Eppix e CS3.

### Competências e Aptidões

#### Competências Comportamentais

- Orientação para o cliente;
- Espírito de equipa;
- Orientação para cadeia de valor;
- Resolução de Problemas;
- Comunicação e Negociação.

#### Competências Específicas

- Planeamento e Organização;
- Gestão de Clientes;
- Tarifas e Preços;
- Liderança;
- Análise e gestão de risco.

#### Aptidões

- Proficiente na língua portuguesa e inglesa (escrita e fala);
- Conhecimentos de informática na óptica do utilizador MS Office, especialmente: Excel e Access.

**Juntos Comunicamos e Desenvolvemos Moçambique**

The logo for TMCEL, featuring the letters 'tmcel' in a stylized, lowercase font. The 't' and 'm' are connected, and the 'c' is a simple curve. The letters are white and set against a dark green rectangular background.