

## **Supervisor/Coordenador de Tesouraria - Região de Santo Amaro**

Principais atividades:

Administrar o fluxo de caixa diário da empresa. Fluxo de pagamento dos fornecedores, incluindo adiantamentos. Processos de contas a pagar e contas a receber. Controle de garantias junto aos bancos e gestão de empréstimos e renegociação de dívidas. Controle do fechamento das operações de câmbio para importação e exportação. Controle de recebíveis em dólar. Conciliação bancária. Gerir contratos de seguros corporativos relativos à patrimônio, frete e frota etc.  
Foco: Operações financeiras, empréstimos e aplicação.

Qualificações e Exigências Técnicas:

Curso superior em Administração, Contabilidade, Economia. Pós-Graduação Áreas Correlatas  
MS-Office, ERPs (Datasul, SAP, Sales Force, etc.)  
Inglês e Espanhol Intermediário (Diferencial)

Benefícios

Assistência Médica;  
Seguro de Vida em Grupo;  
Tíquete Refeição  
- Estacionamento/ Vale Transporte

Regime de Contratação: CLT

Horário: De segunda à sexta das 07h30min. às 16h30min  
Local de trabalho: SP – Santo Amaro

## **Supervisor de Produção – Região do ABC**

Formação Acadêmica mínima:

Superior completo em administração, gestão da Produção e/ou áreas correlatas.

Competências desejáveis:

Conhecimento em todo processo produtivo:

Cosmético/farmacêutico/Alimentício.

Experiência com indicadores produtivos;

Resumo de Atividades:

Analisar as linhas e equipamentos juntamente aos resultados de paradas e aplicar as ferramentas de PDCA para aumentar a produtividade; Mapear todos os ganhos possíveis na área de ênfase etc.

## **Gerente de Negócios – São Paulo**

Atuar na prospecção de novos negócios e alavancar os resultados comerciais - perfil Hunter.

Profissional com alta capacidade de relacionamento no mercado e vivência ampla na identificação e prospecção de demandas em soluções/serviços de TI.

Ter atuado em áreas com envolvimento em prevenção a fraudes, riscos e compliance.

Estar familiarizado com projetos de médio e grande porte e envolvimento com equipes multidisciplinares.

Focado em vendas e com capacidade consultiva para relacionamento em todos os níveis hierárquicos com o cliente, a fim de identificar e apresentar soluções estratégicas de grande valor agregado ao negócio.

Buscamos profissionais motivados a superação de metas, com forte habilidade na gestão estratégica de negócios, ambicioso e dinâmico.

Formação superior.

Benefícios: Tíquete Refeição + A.Médica+ A.Odontológica + ajuda combustível e celular corporativo.

Contratação: CLT + comissionamento

## **Gerente de Remuneração – Barueri SP**

Atuar na área de remuneração corporativa e dar apoio nas áreas de Departamento Pessoal e benefícios, quando necessário. Atuar também com kpis e relações trabalhistas ter já atuado na área de remuneração e conhecimento na área de Departamento Pessoal e benefícios.

Idioma: inglês - intermediário espanhol - intermediário

Benefícios

Assistência médica / medicina em grupo, assistência odontológica, cesta básica, convênio com farmácia, curso de idiomas, estudo de faculdade, estudo de pós-graduação / MBA, seguro de vida em grupo, tíquete-refeição, vale-transporte

De segunda a quinta, das 8h às 18h e sexta, das 8h às 17h.

## **Analista de TI Junior – Região do ABC**

Principais Responsabilidades:

Atendimento as áreas Financeiras e Comercial em relação a sistemas, com projetos, melhorias e suporte ao usuário.

Atendimento as áreas de Qualidade e Produção em relação a sistemas, visando atender os projetos de melhoria. (kaizen) em andamento.

Requisitos:

Conhecimento em programação SAP (ABAP) ou TOTVS

Prhotheus/ADVPL) será considerado um diferencial.

Superior Completo em cursos voltados a área de TI.

## **Consultor SAP Módulo SD – Zona Leste**

Analisar e parametrizar os módulos SD e MM do sistema SAP S/4 HANA; buscar soluções informatizadas que visem a melhoria do processo; documentar conforme governança da área de TI; orientar usuários para melhor operação do sistema; atuar sobre os incidentes, visando a estabilidade da operação.

Gerenciar cronograma de tarefas do módulo / integrações e reuniões com equipe de projeto;

Auxiliar o keyuser na elaboração do material de treinamento usando software SAP ENABLE-NOW;

Documentar as atividades realizadas (configurações) através do SAP Solman;

Levantamento, definição, melhorias e implementação processos;

Suporte e treinamento aos usuários;

Análise dos requerimentos para atendimento da legislação do Brasil para SD/MM (Localização Brasil);

Parametrizar os módulos SD e MM e suas interfaces com PP/FI/CO/Pricing, Deliverys, Billing, NFe, controle de crédito, etc;

Configurar os processos de integração Sefaz no GRC-Nfe (inbound e outbound);

Modelar, especificar junto a ABAP/FIORI relatórios e aplicativos para SD/MM;

Especificação Funcional de GAPS específicos para Controlling, acompanhamento e testes de validação;

Preparar e documentar BPP (Business Process Procedures) para os processos de SD/MM;

Preparar especificação funcional de desenvolvimentos (relatórios e aplicativos);

Executar outras atividades pertinentes à função, a critério do superior imediato.

Responsabilidades: Aplicar os conhecimentos técnicos visando configurar o sistema de acordo com as necessidades de negócio (gerenciais e legais) cumprindo prazos e requisitos, respeitando a metodologia de implantação aplicada no projeto.

Requisitos

Escolaridade: Superior Completo

Formação Acadêmica: Engenharias, Ciência da Computação, Administração de Empresas

Curso extracurricular: Academia SAP

O profissional deverá ser especialista no Módulo SD e ter conhecimentos gerais do Módulo MM.

Capacidade de trabalho em equipe, disciplinado, pontual, perseverante, focado em resultado, sociável

## **Gerente de RH – Zona Leste de São Paulo**

Responsável pelas áreas de Dep. Pessoal, Negociações Sindicais, Recrutamento, Treinamento, Segurança do Trabalho e Ambulatório Médico.

Ter atuado em grandes empresas, ter gestão de pessoas (muito forte)

Desejável conhecimento em Gestão de Mudanças, DHO, Indicadores.

## **Analista Sênior de CRM - SP**

Report: Gerente de Marketing

Escopo:

Definir briefings, direcionar a criação de estratégia para o CRM, direcionar o impacto através de réguas de relacionamento;

Planejamento de campanhas e ações de comunicação através da coleta e análise dados;

Gestão de réguas de relacionamento: resultados e conteúdo;

Gerenciamento de resultados com base na definição e visualização de KPIs e desdobramento de resultados para franqueados;

Elaboração de relatórios, apresentações e dashboards incluindo análise de dados e estruturação de cenários;

Planejamento e análise de testes A/B

Acompanhamento de resultados através de plataforma CRM

Gestão e planejamento de dados de CRM junto aos parceiros (dado de enriquecimento, segmentação no banco de dados)

Gestão de empresas parcerias: licenças, enriquecimento, mkt direto, agência de criação/ planejamento

Gestão do CRM como projeto: responsável por garantir 100% do funcionamento e dos resultados

Gestão de orçamento do CRM

Conhecimento obrigatório:

Gestão anterior de CRM, primordialmente em empresa de varejo ou referência no assunto

Gestão de Projetos

Será um diferencial:

Conhecimentos da ferramenta Adobe Campaign, Microsoft Dynamics e Power BI

Atuação anterior em BI/ DBM

Inglês fluente será um diferencial

Perfil:

Alta capacidade de gestão e análise de dados

Facilidade no gerenciamento de projetos

Forte relacionamento interpessoal

## **Gestor de Qualidade – Região do ABC**

Estabelecer as políticas e diretrizes dos processos que asseguram a qualidade dos produtos para o consumidor, com o padrão do produto final comercializado pela Empresa, por meio de influência nos processos de desenvolvimento e manufatura;

Assegurar a melhoria contínua da qualidade dos produtos, por meio da gestão dos indicadores do Sistema de Gestão da Qualidade, cumprimento dos padrões da qualidade de produtos e processos de manufatura;

Promoção da melhoria contínua da qualidade para processos e produtos fabricados internamente e em terceiros, com o gerenciamento dos custos da qualidade no processo de manufatura;

Monitoramento laboratorial das condições ambientais e de higiene necessárias ao funcionamento das plantas produtivas (Produção Interna ou Terceirizada) e de armazenamento;

Boa interação com os gestores das diversas áreas da Empresa, Fornecedores e Órgãos Regulatórios, buscando atender às necessidades do negócio;

Estabelecer práticas, procedimentos e políticas para os processos de manufatura e desenvolvimento de produtos, com base na legislação vigente, normas, práticas de mercado e padrões de qualidade da Empresa, de forma a evitar quebras nos padrões da qualidade que possam impactar nos níveis de satisfação do consumidor, na imagem da marca e continuidade das operações;

Sólidos Conhecimentos BPF e APPCC; gestão de Projetos; Auditorias Interna e Externa; Processo para Exportação;

Ensino Superior Completo em Engenharia Química, Farmácia, Biologia, Química ou afins;

Desejável Pós-graduação em Gestão da Qualidade;

## **Analista de Logística – Região de Taubaté**

### Formação

Superior completo em Administração ou Tecnólogo em Logística

### Habilidades

Organização, Informática (office), internet e sistema ERP

### Experiência

Em autopeças com vivência em PCP e PCM.

### Principais responsabilidades

Análise do EDI dos clientes identificando possíveis variações.

Elaborar forecast de vendas com base nos releases do cliente.

Montar Semanalmente o plano de produção (MPS) com visão de 4 semanas, em conjunto com o PCP, para analisar a capacidade de produção e necessidade de MOD, H.E e paradas de manutenção.

Montar Mensalmente o plano de produção (S&OP) com visão de 4 meses, em conjunto com o PCP, para analisar a capacidade de produção e necessidade de MOD, H.E e paradas de manutenção.

Analisar semanalmente os indicadores de performance de entrega de todos os clientes, e preencher os KPI's e divulgar nos quadros de gestão.

Acompanhar diariamente o indicador de performance de entrega ao cliente "Pedido vs Realizado" (MPM)

Entre outras atividades pertinentes ao cargo.

### Necessário

Com habilitação de carro e disponibilidade para viagens.

### Horário de trabalho: Administrativo

Benefícios: convênio médico/odontológico, seguro de vida, cartão alimentação, restaurante na empresa, transporte e PPR.

## **Supervisor de Controle da Qualidade - Região de Itapevi**

Responsável por supervisionar as atividades do departamento de controle de qualidade. Programar as análises físico químicas de matérias- primas, materiais de embalagem, produtos em processo, produtos terminados, validação de processo e validação de limpeza.

Realizar as investigações de desvios detectados nas amostras (de cliente ou do produto), para refazer as análises, comunicar as áreas relacionadas, isto é, realizar a avaliação do checklist de investigação de desvio analítico.

Prestar suporte no desenvolvimento das análises realizadas pelos analistas, orientar sobre procedimentos específicos, dúvidas no manuseio de equipamentos, problemas na retirada dos resultados nos equipamentos, preparo de soluções e localização de produtos.

Conferir e aprovar todos os laudos analíticos dos resultados obtidos nas análises de matéria-prima, produto terminado, material de embalagem e padronização.

Avaliar documentação técnica de insumos farmacêuticos. Elaborar, avaliar e/ou revisar de forma crítica a metodologia analítica, especificações, métodos gerais e procedimentos operacionais.

Administrar uso de equipamentos da área, acompanhando o processo de manutenção, calibração e qualificação de equipamentos e instrumentos de análise.

Ministrar treinamentos e dar suporte técnico a equipe, com o objetivo de desenvolvimento e retenção.

Graduação em farmácia - CRF ativo.

Desejável especialização na área de atuação.

Imprescindível experiência no controle de qualidade em indústria farmacêutica e conhecimento das normas e legislações vigentes nacionais e internacionais e BPF e BPL. Experiência em gestão de equipe.

Diferencial inglês avançado e espanhol intermediário.

Conhecimento avançado em excel e powerpoint.

Horário

Das 08h00 às 17h00 (segunda a sexta-feira).

Benefícios

Assistência médica / medicina em grupo, assistência odontológica, seguro de vida em grupo, seguro saúde, vale-transporte

## **Analista de Sistemas Sênior – Região de São José dos Campos**

Perfil Resumido

Conhecimento em TOTVS/Protheus, conhecimento em ADVPL.

Formação/Qualificação

- Superior Completo em áreas relacionadas com TI

Desejável: Inglês Avançado

Vivencia Anterior em Indústria.

## **Gerente de Contas – região do ABC**

Responsável pelo planejamento, gestão e controle das operações de vendas, dentro das diretrizes comerciais estabelecidas, atendendo as necessidades do mercado consumidor e atingimento dos objetivos da companhia. Identificar oportunidades de crescimento em um mercado competitivo e dinâmico, atendendo as necessidades do cliente.

Realizar previsões e planejamento de vendas apropriado, assegurando as vendas mensais e anuais.

Identificar oportunidades do crescimento com a análise da necessidade do mercado e de clientes, examinando diretrizes estabelecidas pela área comercial. Visitar constantemente os clientes; participar dos desenvolvimentos de novos projetos; analisar as tendências e identificar as necessidades, com o objetivo de neutralizar as ações dos concorrentes;

Fornecer suporte técnico com o suporte da área técnica para resolução e encaminhamento das necessidades dos clientes.

Formação Superior completa, preferencialmente em Engenharia Química ou Produção. Desejável Pós- graduação e/ou MBA em áreas afins

Pacote Office nível avançado.

Inglês avançado.

Experiência na área comercial ou função similar.

## **Supervisor de Trade MKT – Região do ABC**

Responsável pela análise de mercado, com o objetivo de gerar vantagem competitiva, identificar oportunidades e necessidades do mercado;

Realizar o mapeamento da concorrência;

Análise de desempenho dos produtos e monitoramento dos indicadores dos resultados;

Suporte à área de Desenvolvimento e Inovação, para estudo de viabilidade de projetos, rentabilidade, volumes, plano de comunicação, etc.

Criação de definição de campanhas de Marketing, mídias, propaganda e promoções.

Gestão e desenvolvimento de parceiros como agências, gráficas e outros, para desenvolvimento de materiais promocionais, etc.

Organização de eventos/feiras e convenções.

Elaboração de campanhas de vendas;

Providenciar materiais de marketing: brindes, catálogos, folders, etc.

Dar suporte aos representantes em relação à solicitação de amostras, de materiais de divulgação e de patrocínios;

Administrar parte burocrática de marcas e patentes;

Requisitos

Superior Completo em Comunicação, Publicidade ou Marketing

Pós-graduação em áreas afins

Inglês e Espanhol intermediário

Desejável

Pós-graduação em áreas afins  
Inglês e Espanhol fluente

Sistema Integrado  
Web Design (Photoshop, Corel Draw)  
Processos Gráficos  
Informática – Office

### **Gerente de Produto Jr. OTC – Região da Zona Sul de SP**

Responsável pela gestão do portfólio de produtos (medicamentos otc) da linha farma, e das estratégias de trabalho e divulgação aprovadas para esses produtos, visando auxiliar na distribuição, comercialização e rentabilidade do negócio da linha.

Formação em marketing, administração, economia, farmácia e outros; pacote office avançado (excel e power point);

Vivência na gestão de produtos no mercado farmacêutico; conhecimento das ferramentas de auditoria do mercado farmacêutico (iqvia e close-up);

Desejável especialização/pós-graduação em marketing, business e gestão.

Benefícios:

Vale transporte, assistência médica / medicina em grupo, tíquete refeição, assistência odontológica, participação nos lucros, convênio com farmácia, estacionamento, seguro saúde

### **Supervisor de MKT Digital – São Paulo**

Requisitos da Vaga:

Ensino Superior em Marketing, Comunicação Social, Publicidade e Propaganda ou áreas correlatas.

Experiência anterior com gestão, liderança e motivação de equipe;

Experiência em campanhas para plataformas: Facebook, Instagram, Google e redes de afiliados;

Será considerado diferencial possuir ligação com mundo gamer.

Perfil: Determinado, enérgico, proativo e capacitado para planejar e estar sempre atento as novas demandas de mercado.

Atribuições:

Desenvolver o plano de marketing e comunicação digital da empresa;

Responsável por todas as redes sociais mídias digitais. Divulgação e resposta e questionamentos nas redes sociais;

Elaborar, validar e executar o plano de crescimento de público digital;

Planejar e organizar eventos digitais de jogos on-line, workshops, feiras e convenções de vendas



Supervisionar e motivar a equipe de marketing de maneira a garantir a melhor performance na execução das atividades;

Relacionar-se com a agência e prestadores de serviços a realização de projetos.

## **Coordenador de Qualidade – Sul de**

Coordenar as atividades do time de qualidade.

Acompanhar treinamento dos novos colaboradores do setor para suas funções;

Acompanhar e responder não conformidades do setor e processo;

Acompanhar desempenho dos processos produtivos,

Participar de ações de melhorias para encontrar a solução para o aumento de produtividade;

Definir e implantar ações corretivas no caso de desvio do procedimento ou quando for identificada uma necessidade de modificação em algum procedimento;

Identificar a deficiência em processo, em sistema e em tarefa, promovendo a busca de solução e a programação da ação corretiva;

Controlar e monitorar indicadores de qualidade;

Participar de reuniões de definições que envolva a qualidade;

Analisar os índices de qualidade e definir ações com o time de qualidade.

Realizar e acompanhar avaliação de feedback da equipe;

Contribuir com a política da qualidade da empresa.

### **REQUISITOS PARA O CARGO:**

Superior completo

Pós-Graduação na área

### **BENEFÍCIOS OFERECIDOS:**

Vale-alimentação, Vale-Transporte, Seguro de Vida, Plano de Saúde e PLR.

## **Gerente de TI – Região Faria Lima**

Descrição da vaga

Principais Responsabilidades:

Gestão de contratos de fornecedores.

Gestão orçamentária da área de TI.

Gestão de Compra de Equipamentos.

Gestão de redução de custo de TI.

Gestão de telefonia (PABX) e contratos de telefonia fixa e móvel.

Contratação de serviços de Telefonia e demais serviços de TI (Redes Wi-Fi).  
Gestão de Infraestrutura

Requisitos Necessários:

Conhecimentos em DNS, Servidores em Cloud, Active Directory, VPN, Firewall, Antivirus, Segurança da Informação e DLP, Hyper-V, Gestão de Backup, Gestão de Disaster/Recover, Ambiente AWS, ambiente Azure, Configuração e publicação de servidores na Internet (Windows Server, Linux), instalação e configuração de banco de dados, IIS.

Experiência com arquiteturas Lan/Wan, Network.

Superior completo com foco em Redes/Infraestrutura.

## **Analista de Desenvolvimento de Sistemas – Sul de Minas**

Formação superior em Sistemas de Informação, Engenharia da Computação, Ciências da Computação ou área afins.

Imprescindível experiência com desenvolvimento sistemas web (front-end e backend), usando as linguagens/frameworks: CSharp / HTML5/ PHP/CSS/JS/ORACLEPL / SQL/Web Services.

Boa proficiência em frameworks Javascript, JQuery

Conhecimento em PL / SQL, criação de Procedures, Functions.

Banco de dados Oracle

Conhecimento desejável: ASP.NET, Java, Ambiente Linus, Stimulsoft, ERP Benner, Android, Codeigniter, HighCharts.

Atribuições:

Elaborar, planejar, coordenar e executar as atividades de desenvolvimento e de manutenção dos sistemas nas linguagens/Frameworks.

Analisar, desenvolver requisitos e programar os sistemas, sugerindo e aplicando métodos de Análise e Desenvolvimento de Sistemas.

Buscar melhor desempenho de aplicações, de qualidade em engenharia de software e de testes de sistemas.

Programar os sistemas com código enxuto e estável.

Avaliar os sistemas atuais e propor alternativas de melhoria contínua, dando preferência às plataformas existentes e a plataformas relacionadas à estratégia de negócio vigente.

## **Gerente Administrativo Financeiro – Faria Lima**

Descrição da vaga

JobDescription O que faz um Gerente Administrativo Financeiro

Gerencia, planeja e controla os recursos e as atividades da área administrativa para garantir conformidade com as normas e políticas da empresa. Acompanha os processos e resultados e define estratégias, a fim de assegurar o melhor desempenho dos negócios. Gerenciamento de Fluxo de Caixa Modelagem de fluxo de caixa, balanço, DRE, e aspectos contábeis fiscal e gerencial Criação de procedimentos para redução de inadimplência de clientes

Suporte as informações do resultado gerencial para o CEO Definição de políticas internas e acompanhamento do cumprimento Acompanhamento e monitoramento à empresa prestadora de serviços da área contábil e jurídica Gestão administrativa da área de Facilities Gestão de contratos de seguros e condução de contratação através de corretoras Elaboração de material específico sobre os resultados gerenciais da cia Atuação direta com advogado na elaboração e constituição de contratos de clientes e fornecedores. Participação no planejamento estratégico da empresa

#### **RequirementsAndSkills**

Superior completo em Administração, Finanças ou afins

Experiência em Gerenciamento de áreas administrativas e Financeira

Excel avançado

Afinidade com mercado de moda, joias, luxo

#### **Additionalinformation**

Salário a combinar

Assistência Médica, Assistência Odontológica, Vale-refeição, Estacionamento, Seguro de Vida , Celular Corporativo

Horário de Segunda à Sexta, das 9h12 às 19h com 1h de intervalo

## **Gerente Comercial – São Paulo**

Gerencia o giro de produto (transferências de produtos entre lojas) com base em dados de vendas e estoque

Elaborar o cronograma de viagens e visitas diárias entre as lojas de SP e as lojas localizadas em outros Estados

Elaborar o Visual Merchandising em conjunto com o coordenador da área

Participar de reuniões específicas de desenvolvimento de produto, de logística e informática, considerando toda a operação que envolve lojas

Desenvolver programas de premiações para vendedores com base na qualidade de atendimento, no preço médio, no valor do ticket médio, na relação peças por atendimento e na proporção de meta alcançada

Elaborar análise comparativa do faturamento anual de cada loja com o ano anterior para definição do planejamento de vendas futuras

Elaborar em conjunto com os gerentes de lojas análise diária do faturamento do estoque e da performance da equipe de vendas

Realizar acompanhamento das lojas semanalmente, analisando o alcance de metas trimestrais, indicadores, motivação e sugestões

Verificar as necessidades de treinamento e aplica-los quando necessário, em todas as lojas

Verificar vitrines, ilhas alinhadas e se o campo de vendas está de acordo com o padrão definido pela Cia

Auxiliar na execução e participar dos eventos da marca

Entrevistar e aprovar a contratação de todos os colaboradores de lojas

Planeja, organiza e gerencia as ações dos clientes sob sua responsabilidade, desenvolvendo estratégias e ações para alcançar/superar os objetivos estabelecidos pela Cia., respeitando a política comercial e mantendo o crescimento sustentável

#### **RequirementsAndSkills**

Superior completo

Experiência com gestão comercial e gestão de pessoas

Inglês nível intermediário/avançado

Visão estratégica de negócios

Afinidade com moda e mercado de luxo

Alto nível de análise crítica

Foco em soluções e resultados

Relacionamento e negociação

Salário a combinar

Assistência Médica, Assistência Odontológica, Vale-refeição, Estacionamento, Seguro de Vida, Bônus por resultado, Celular Corporativo

## **Supervisor de Produção – Zona Leste de SP**

Supervisionar, orientar e treinar os colaboradores da linha sob sua responsabilidade. Distribuir tarefas aos subordinados, analisar e atender a programação da produção e relatórios de produção, bem como acompanhar todo processo produtivo.

Propor ações corretivas, acompanhar o funcionamento das máquinas e equipamentos. Solicitar manutenção sempre que necessário, fazer cumprir as normas de segurança, higiene e meio ambiente.

## **Gerente de Produto – Região da Vila Olímpia - SP**

Desenvolver e implementar o plano de marketing e comunicação dos produtos;

Elaborar projeções da performance financeira e mercadológica dos produtos;

Acompanhar o suporte de marketing para as atividades de vendas e SAC relativas aos produtos sob sua responsabilidade;

Planejar as ações de marketing dos produtos sob sua responsabilidade tais como eventos de lançamento, mídia, promoções, relações públicas, pesquisa de mercado;

Elaborar e apresentar briefing para as agências de marketing, aprovando em comitê campanhas e novos materiais promocionais para os produtos ao longo do ano.

Requisitos

Superior Completo

Vivência gestão de pessoas,

Vivência análise financeira de projetos

## **A Coordenador de Rotinas Administrativas – Betim**

Coordenar rotinas administrativas de filial (Depósito de Distribuição Direta) e executar serviços de apoio nas áreas de recursos humanos, contabilidade, financeiro e logística, sob supervisão da gerência. Coordenar e acompanhar a execução dos trabalhos administrativos, distribuindo e orientando quanto a execução das mesmas. Atuar junto ao setor fiscal da unidade. Controle do movimento de caixa da unidade. Conferência de relatórios de estoque.

Atuação com cargos de liderança e atividades semelhantes.

Ensino Superior completo em Administração, Ciências Contábeis.

Conhecimentos em legislação Fiscal, trabalhista e contábil.

Benefícios: Assistência Médica / Medicina em grupo, Tíquete-alimentação, Tíquete-refeição, Vale-transporte

Regime de contratação: CLT (Efetivo)

Horário: De segunda a sábado, horário comercial.

## **Gerente Regional de Vendas – Rio de Janeiro**

Atuar na gestão de grandes Redes Nacionais de Super/Hipermercados; negociar preço e volume de vendas; elaborar e analisar relatórios gerenciais.

Atuar na gestão de grandes Redes Nacionais de Super/Hipermercados;

Implementar estratégias de Marketing, garantindo a viabilidade das ações propostas;

Negociar preços e volume, assim como inserção de novos itens e gestão de verbas;

Elaborar e analisar relatórios gerenciais;

Disponibilizamos lançamentos nos clientes;

Responsabilidades:

Analisar o potencial de compras da região desenvolvendo ações para fidelização do cliente e aumentar a participação de mercado visando à expansão dos negócios da empresa;

Gerenciar as atividades de vendas, acompanhando a comercialização dos produtos da empresa, fornecendo suporte aos colaboradores das áreas envolvidas, visando à ampliação do volume das negociações;

Acompanhar as ações dos concorrentes e avaliar os impactos sob as ações da empresa, propondo mudanças se necessário, evitando a perda de clientes;

Requisitos:

Escolaridade: Superior completo.

Formação Acadêmica: Administração de Empresas ou Marketing dentre outros afins.

Curso Extracurricular: Pacote Office, cursos, palestras e oficinas na área de Vendas.

## **Analista de Produto Pleno – Zona Leste – SP**

Responsável pelo acompanhamento da performance de produtos das categorias de biscoitos, refrescos em pó e salgadinhos, acompanhando o ciclo de vida dos produtos, comportamento da concorrência e tendências de mercado, através do uso de ferramentas de pesquisa Nielsen e outras fontes de pesquisa.

Acompanhamento de ações promocionais e de vendas, além de contato com agências de design. Responsável por controlar todos os processos de registro e atualização de propriedade industrial - Marcas e Patentes.

Necessária a formação em Marketing, Publicidade e áreas afins e ter CNH.

## **Gerente de Produto – Zona Leste de SP**

Planejar, coordenar e controlar as estratégias e políticas mercadológicas de curto, médio e longo prazo para o negócio, promovendo as diversas ações de comunicação e promoção, elaborando projetos de inovação específicos, zelando pela construção e manutenção da imagem das marcas, assegurando o atingimento dos objetivos e metas de faturamento, de resultado financeiro e de rentabilidade estabelecidos, visando maximizar o crescimento lucrativo, bem como garantir o adequado posicionamento das marcas de seus produtos, buscando atender as necessidades dos consumidores.

Escolaridade: Superior completo

Formação Acadêmica: Administração, Marketing, Publicidade e Propaganda, Economia, Engenharia e cursos afins

Curso Extracurricular: Cursos de aperfeiçoamento na área de Marketing e Trade Marketing

Experiência, preferencialmente em cargos de Liderança em indústria alimentícia

## **Nutricionista – Medicina Preventiva – Região do Vale do Paraíba**

Requisitos: Formação em Nutrição. Carro próprio.

Atividades: Atuar na medicina preventiva, com atendimento a pacientes em visitas domiciliares

Horário administrativo.

Benefícios: convenio médico, convênio odontológico opcional, vale refeição, reembolso de KM.

## **Farmacêutico Hospitalar – Região do Vale do Paraíba**

Requisitos Necessários: Ensino superior completo com CRF Ativo

Requisitos desejáveis: experiência hospitalar

Horário: escalas variadas

Benefícios: convenio médico, convênio odontológico opcional, vale transporte, cesta básica e refeição no local

## **Consultor de Vendas - Guarulhos**

Benefícios:

Cesta básica

Convênio médico

Convênio odontológico

Convênio Farmácia

Massagista

Seguro de Vida

Assistência Funeral

Parceria com Universidades entre outros.

Local de trabalho: Guarulhos

Horário: seg à sex - das 08h às 17h48

Requisitos: Ensino médio completo;

Irá atuar com vendas para o setor funerário.

Conhecimento: venda interna e venda externa; prospecção de cliente; negociação; pacote office etc.

## **Analista de DP - Guarulhos**

Conhecimento:

Toda rotina de departamento pessoal: folha de pgto; encargos sociais; provisão de férias; IRRF; 13º; Sindicais; Raiz; Dirf; E-social; Segurança do Trabalho; Cargos e salários etc.

Principais atividades: Rotina de departamento pessoal.

Escolaridade: Superior em RH completo ou cursando

Horário: Seg à sex - 08:00 às 17:48

## **Supervisor Comercial – Guarulhos**

Conhecimento: Técnicas de vendas, liderança, planejamento de vendas, estratégia de vendas, informática, cuidar e desenvolver DT, mailing, CRM, trabalho com empresas, palestras e treinamentos.

Atividade: Planejar e acompanhar a rotina da equipe; alcançar os resultados de vendas; trabalhos administrativos da rotina de vendas; realizar treinamento de novos vendedores.

Escolaridade: Superior Marketing, publicidade, administração, gestão de vendas

Horário: Comercial

## **Comprador Técnico – Região de Taubaté**

Responsável por efetuar as compras gerais, desde peças, material de fabricação e materiais de consumo da empresa.

Analisar as requisições de compras remetidas por outros setores, pesquisar fornecedores e coletar preços, efetuando a análise de qualidade e optando pelo que mais atende as necessidades da empresa.

Efetuar a compra e controlar as entregas, mantendo um catálogo de fornecedores sempre atualizado.

Experiência comprovada com a compra de materiais fundidos, usinados, caldeirados e compras internacionais, bons conhecimentos em desenho técnico e experiência com a compra de materiais fundidos, usinados, caldeirados e compras internacionais.

Inglês Fluente/Avançado

## **Gerente Comercial – Região do ABC**

Expertise em abertura de Novos Canais. Gerenciar os trabalhos de vendas no âmbito regional, estabelecendo cotas de vendas e solucionando problemas de acordo com as políticas definidas. Realizar visitas às áreas de vendas sob sua responsabilidade para orientação e acompanhamento da comercialização dos produtos, assegurando que as metas e os produtos estejam adequados às áreas de comercialização.

Planejar e manter programas de vendas de forma a atender as metas estabelecidas, avaliando constantemente resultados x objetivos de volumes e valores. Manter contato com os clientes buscando novas oportunidades para ampliar o negócio e o resultado para a empresa, checando com exatidão o grau de satisfação do cliente e solucionando problemas quando necessário.

Analisar relatórios de resultados de vendas de sua regional, verificando e avaliando comportamento da comercialização e metas, com contínua avaliação do resultado operacional da regional x planejado e orçado. Criar relacionamento de maior proximidade com os clientes de forma que as necessidades do mercado sejam atendidas, além de preservar a imagem da empresa.

Manter um canal de comunicação aberto com a área de Marketing de forma a sugerir a participação da empresa em eventos ou campanhas específicas que agreguem valor ao negócio, monitorando a movimentação do mercado e concorrentes, em sua região. Acompanhar e validar a elaboração de manuais, normas e procedimentos relativos aos setores subordinados.

Propor novas soluções que agreguem valor ao negócio, otimizando tempo e reduzindo custos, buscando a melhoria contínua. Ser facilitador e inspirador da equipe, treinar e tomar as decisões, exercendo de forma dinâmica e firme o controle, criando atmosfera positiva.

Ensino Superior e Pós-graduação completa em áreas correlatas.

Conhecimento no pacote Office (Excel e PPT avançado).

Cursos técnicos na área comercial e Gestão de Pessoas.

Desejável (não mandatório) Inglês –e Espanhol avançados.

## **Supervisor de Manutenção**

Competências técnicas – Conhecimento Desejável

Superior completo em Engenharia Mecatrônica.

Sólidos conhecimentos em (MS Office, Minitab, programas de gestão “BPQS”), entre outros.

Sólida experiência em linguagem de programação e controle de processos/automação industrial (PLC, RoboticArms, etc.).Conhecimento em processos de conformação de compósitos à quente e à frio.

Prensas hidráulicas.

Fornos de aquecimento com GN.

Ferramentas de corte.

Desejável Inglês e experiência internacional.

Competências técnicas – Habilidades

Otimizar a estrutura/organização de manutenção, bem como adequação de headcount.

Coordenar as rotinas e atividades de manutenção, elaborar procedimentos e instruções de trabalho e treinamento da equipe.

Avaliar as necessidades de renovação de instalações, equipamentos (máquinas, motores, etc.), entre outros.

Gerenciar indicadores de manutenção (MTBF, MTTs, Confiabilidade, Atendimento, etc.).

Assessorar em atividades como planejamento, contratações e negociações da área.

Atuar como facilitador junto aos fornecedores de engenharia de manutenção, prestadores de serviços ou fornecedores de produtos e equipamentos, entre outros, bem como acompanhamento do serviço de terceiros.

Realizar o planejamento das manutenções preventivas, corretivas e preditivas das máquinas e equipamentos hidráulicos e elétricos.

Monitorar e analisar as falhas repetitivas de equipamento.

Conhecer as técnicas para análise de falhas (FMEA, Weibull, etc.).

Conhecer e aplicar técnicas de análise e solução de problemas para mitigar recorrências (QRQC, A3, 8D, etc.).

Desenvolver e manter um plano para peças e equipamentos de reposição (spareparts).

Analisar os custos de manutenção.

Acompanhar e auditar os documentos internos e externos e apoiar a gerência na programação de projetos e processos internos.



Identificar e reportar os riscos em termos de segurança associados as atividades de manutenção.

Elaborar/acompanhar o planejamento e o controle financeiro do departamento (budget, forecast, etc.).

Competências comportamentais

Capacidade de adaptação às novas tecnologias.

Aberto a mudanças, novas ideias e conceitos independentemente de sua formação.

Pleno conhecimento de seus limites e como ultrapassá-los.

Visão holística aplicada às qualidades humanas e profissionais de sua equipe e da organização.

Ousado e inovador, capaz de criar formas alternativas de se resolver um problema, quebrando paradigmas e formulando uma nova visão das atividades de manutenção.

Visão do cliente.

Comunicador eficaz aceitando

## **Analista de Logística – Região de Taubaté**

Formação

Superior completo em Administração ou Tecnólogo em Logística

Habilidades

Organização, Informática (office), internet e sistema ERP

Experiência

Em autopeças com vivência em PCP e PCM.

Principais responsabilidades

Análise do EDI dos clientes identificando possíveis variações.

Elaborar forecast de vendas com base nos releases do cliente.

Montar Semanalmente o plano de produção (MPS) com visão de 4 semanas, em conjunto com o PCP , para analisar a capacidade de produção e necessidade de MOD, H.E e paradas de manutenção.

Montar Mensalmente o plano de produção (S&OP) com visão de 4 meses, em conjunto com o PCP , para analisar a capacidade de produção e necessidade de MOD, H.E e paradas de manutenção.

Analisar semanalmente os indicadores de performance de entrega de todos os clientes, e preencher os KPI's e divulgar nos quadros de gestão.

Acompanhar diariamente o indicador de performance de entrega ao cliente "Pedido vs Realizado" (MPM)

Entre outras atividades pertinentes ao cargo.

Necessário

Com habilitação de carro e disponibilidade para viagens.

Horário de trabalho: Administrativo

Benefícios: convênio médico/odontológico, seguro de vida, cartão alimentação, restaurante na empresa, transporte e PPR.

Analista de Sistemas Sênior – Região de São José dos Campos - SP

Perfil Resumido

Conhecimento em TOTVS/Protheus, conhecimento em ADVPL.

Formação/Qualificação

- Superior Completo em áreas relacionadas com TI

Desejável: Inglês Avançado

Vivencia Anterior em Indústria.

## **Gerente Regional de Vendas – Zona Leste São Paulo**

Atuar na gestão de grandes Redes Nacionais de Super/Hipermercados; negociar preço e volume de vendas; elaborar e analisar relatórios gerenciais.

Atuar na gestão de grandes Redes Nacionais de Super/Hipermercados;

Implementar estratégias de Marketing, garantindo a viabilidade das ações propostas;

Negociar preços e volume, assim como inserção de novos itens e gestão de verbas;

Elaborar e analisar relatórios gerenciais;  
Disponibilizamos lançamentos nos clientes;

Responsabilidades:

Analisar o potencial de compras da região desenvolvendo ações para fidelização do cliente e aumentar a participação de mercado visando à expansão dos negócios da empresa;

Gerenciar as atividades de vendas, acompanhando a comercialização dos produtos da empresa, fornecendo suporte aos colaboradores das áreas envolvidas, visando à ampliação do volume das negociações;

Acompanhar as ações dos concorrentes e avaliar os impactos sob as ações da empresa, propondo mudanças se necessário, evitando a perda de clientes;

Requisitos:

Escolaridade: Superior completo.

Formação Acadêmica: Administração de Empresas ou Marketing dentre outros afins.

Curso Extracurricular: Pacote Office, cursos, palestras e oficinas na área de Vendas.

## **Analista Comércio Exterior – Zona Leste -SP**

Requisitos:

Vivência com exportação, tramitação documental necessária para liberação alfandegária, relatórios internos e fechamento de custos de exportação, dentre todas as rotinas pertinentes a função, necessária experiência com o sistema Protheus 12 ou versão similar.

Desejável inglês avançado.

Benefícios: Vale Transporte + Ajuda Combustível + Alimentação na empresa (café da manhã e almoço) sem desconto ao colaborador + Convênio com Farmácia + Seguro de Vida + Convênio Médico (Desconto 100% em folha) + Convênio Odontológico (Desconto 100% em folha) + Cartão WEX (Como se fosse um cartão de crédito com limite de 10% do salário ao mês e o desconto é em folha de pagamento)

Horário: Segunda a Sexta das 08:00 as 18:00 com 1 hora de almoço

## **Analista Contábil – Zona Leste – SP**

Requisitos:

Vivência em administração de fechamentos mensais, análises das informações contábeis, elaboração de relatórios gerenciais, entrega de obrigações acessórias como: DCTF, DIRF, IBGE, ECD, ECF, dentre todas as rotinas pertinentes a função, necessária experiência com o sistema Protheus 12 e Excel avançado.

Benefícios:

Vale Transporte + Ajuda Combustível + Alimentação na empresa (café da manhã e almoço) sem desconto ao colaborador + Convênio com Farmácia + Seguro de Vida + Convênio Médico (Desconto 100% em folha) + Convênio Odontológico (Desconto 100% em folha) + Cartão WEX (Como se fosse um cartão de crédito com limite de 10% do salário ao mês e o desconto é em folha de pagamento)

Horário:

Segunda a Sexta das 08:00 as 18:00 com 1 hora de almoço

## **Líder de Produção – Vale do Paraíba**

Experiência em liderança de pessoas e com metalurgia de alumínio .

Formação em Engenharia ou cursando.

Contratação CLT com benefícios de praxe.

## **Business Analyst – Região do Vale do Paraíba e São Paulo**

Requisitos:

Formação: Ensino Superior Completo em Administração ou Economia

Inglês Fluente

Experiência com foco no Varejo.

Informações importantes:

Ter disponibilidade de horário, pois o profissional será Part Time. Ou seja, ele terá que estar nas 2 unidades (Vale e São Paulo). Exemplo: Se o mesmo for do Vale, estará na unidade do Vale 3x/semana e em São Paulo 2x/semana. E se o mesmo for de São Paulo, vice-versa.

Resumo das Atividades:

Reporta-se ao Controller, o mesmo executará atividades como:

Análise da rentabilidade do produto.

Análise de Margem de lucro do produto

A elaboração de Budget com análises de curto, médio e longo prazo: projeções de P&L, balanço, fluxo de caixa, captação, impactos tributários e mapeamento de riscos;

A avaliação de indicadores de metas de performance e de campanhas de vendas da BU;

Atuará como consultor interno da área comercial, provendo ações quanto à análise de custos, precificação na fase de lançamento do produto no mercado, baseado em análise de mercado.

Precificação de produtos