

## **ANALISTA DE UTILIDADES PLENO – SUL DE MINAS GERAIS**

Superior completo em Engenharia mecânica, elétrica ou afins.

Conhecimento em tratamentos e distribuição de água potável, sistemas de água purificada, geração e distribuição de vapor e ar comprimido, sistemas de HVAC e energia elétrica.

Desejável experiência em indústria

Atividades:

Atuar na área de utilidades com elaboração e revisão de procedimentos operacionais de utilidades, acompanhando rotina dos operadores e propondo melhorias no processo e otimização de recursos;

Acompanhar indicadores de performance das utilidades;

Acompanhamento de projetos de utilidades.

## **ANALISTA DE CONTROLE DA QUALIDADE SÊNIOR – MATÉRIA PRIMA - LOCALIZADO A MAIS OU MENOS 3 HORAS DE SÃO PAULO.**

Ensino Superior em farmácia ou química

possuir sólido conhecimento nas técnicas (teóricas e prática HPLC Waters, CG, Infravermelho, Analisador de partículas;

Absorção Atômica e no sistema SAP;

Conhecimento em análises de água purificada;

Imprescindível vivência em Controle de Qualidade no segmento farmacêutico;

Disponibilidade para o 2° Turno.

## **ANALISTA DE PROJETOS SÊNIOR - LOCALIZADO A MAIS OU MENOS 3 HORAS DE SÃO PAULO.**

Formação em Engenharia Civil.

Imprescindível experiência na área industrial, novas construções, reformas e manutenção predial.

Conduzir projetos de alto valor de investimento;

Tomar decisões em procedimentos técnicos;

Monitorar o trabalho dos terceirizados;

Liderar os projetos utilizando as melhores práticas de gestão de projetos;

Fazer a interface entre executante de campo e engenharia de projetos organizando reuniões com fornecedores e clientes internos;

## **ANALISTA DE LOGÍSTICA SÊNIOR - REGIÃO DO VALE DO PARAÍBA**

Superior Completo (preferencialmente em Logística);

Vivência em logística interna de fábrica (em automobilística será um diferencial), FIFO, Layout de armazém, habilidade para usar auto cad;

Inglês Fluente (mandatório)

Conhecimento de TI (WMS ou LES)

## **ESPECIALISTA EM PRODUTO II - REGIÃO DO VALE DO PARAÍBA**

Curso superior completo em Eng<sup>a</sup> Mecânica. Inglês avançado/fluente.

Experiência em Engenharia Experimental e Integração Veicular.

Experiência em avaliação de atributos – requisitos de mercado, procedimentos de teste e validação veicular.

Conhecimento em dinâmica veicular, durabilidade, NVH, legislação/normas de homologação de veículos, teste e análise de dados de desempenho (drivability/startability), consumo de combustível e eficiência energética.

## **ESPECIALISTA EM PRODUTO I REGIÃO DO VALE DO PARAÍBA**

Curso superior completo em Eng<sup>a</sup> Mecânica.

Inglês avançado/fluente.

Experiência no desenvolvimento/integração de componentes do sistema de chassi (suspensão, direção, freios, eixos, pneus e rodas).

Conhecimento em dinâmica veicular.

Experiência em desenvolvimento de produtos, liderança técnica e gestão/coordenação de projetos.

Desejável conhecimento em ferramentas de CAD (CATIA V5/6) e Qualidade (8D, D/PFMEA, Lean Manufacturing).

Benefícios são planos de saúde e odontológico, seguro de vida, transporte e refeição.

## **ANALISTA DIGITAL SÊNIOR - REGIÃO DO VALE DO PARAÍBA**

Superior Completo em Marketing/Publicidade

Vivência anterior com gestão de plataformas digitais;

Inglês Fluente – MANDATÓRIO

Vivência com redes sociais, sites e outras plataformas digitais. Gerenciamento de LEADS, implementação de ações de marketing digital e mídia performance.

## **COORDENADOR DE TRADE MARKETING - ZONA LESTE DE SÃO PAULO**

Sumário da Função:

Responsável pelo planejamento, coordenação e controle das estratégias e políticas mercadológicas de curto, médio e longo prazos 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

Tarefas:

Assegurar o cumprimento dos objetivos mensais e anuais de marketing e apoio a vendas, estabelecidas em conjunto com sua gerencia, através da coordenação e controle dos recursos financeiros, humanos, técnicos e materiais.

Contribuir para os objetivos de venda e obtenção de resultados, mediante a definição, acompanhamento e controle da aplicação das estratégias e políticas da categoria, controlando os gastos alinhados ao orçamento.

Contribuir para o planejamento de ações e estabelecimento de metas e negócios da área, através da elaboração e análise de projeções de faturamento, volumes, resultados e gastos.

Assegurar um sistema de informações atualizadas com a performance dos indicadores dos produtos e dos mercados em sua área de atuação, mediante análise dos dados, acionando unidades e áreas relacionadas com ações corretivas e preventivas.

Assegurar a capitalização do mercado, aumento de share e incremento de clientes, através do desenvolvimento, definição e aplicação da política de marketing, bem como da participação em eventos, cursos e padronização de embalagens, campanhas de divulgação e propaganda.

Identificar melhorias no processo mercadológico (volume, preços, mix de produtos, etc) dos canais sob sua responsabilidade, através do desenvolvimento e implementação de estratégias de atuação, em consonância com os planos de negócio de seus clientes

Criar campanhas de marketing interno (*endomarketing*), utilizando recursos e técnicas, tanto artísticas, quanto de computação gráfica, visando à disseminação da estratégia e a reafirmação dos valores da empresa;

Elaborar projetos de criação, atualização e manutenção para a *intranet* e *internet* visando à comunicação da empresa com seus clientes internos e externos;

Buscar a correta exposição de produtos ao consumidor no ponto de venda, contemplando todas as variáveis mercadológicas (giro, validade, concorrência, etc.), maximizando os resultados para o portfólio de produtos da empresa, através do sistemático gerenciamento das atividades pertinentes, dentro dos prazos e custos definidos.

Assegurar a motivação da equipe e o nível adequado da qualificação e desempenho através da identificação de necessidades de treinamento/desenvolvimento profissional de seus subordinados participando da elaboração do programa de treinamento com a área de Recursos Humanos

Laborar conforme as normas de segurança, higiene e meio ambiente;

## **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

## **ANALISTA DE ASSUNTOS REGULATÓRIOS - ZONA SUL DE SÃO PAULO**

Formação completa em Farmácia;

Necessária experiência em Indústria Farmacêutica;

Conhecimento em Processos Regulatórios de Registro, Renovação e Pós - Registro de medicamentos;

Conhecimento em Boas Práticas de Fabricação e Legislação de Indústria Farmacêutica;

Inglês técnico para leitura.

Benefícios

Assistência Médica com Co-Participação

Vale Alimentação

Vale Transporte conforme legislação

Refeitório no local

## **GERENTE DE MANUFATURA – REGIÃO DE CAMPINAS**

Descrição sumária das atividades:

Gerenciar áreas funcionais fabris, com o objetivo de atender a política da Qualidade, Segurança, Requisitos dos Clientes e Performance operacional utilizando-se de KPI's para monitoramento desses requisitos, a fim de minimizar custos, inventários, custo da qualidade etc.

Requisitos:

Ensino superior completo em Engenharia Mecânica / Produção /Automação.

Experiência em empresas de médio/grande porte do ramo de autopeças.

Conhecimentos em Sistemas de Melhoria Contínua; Processos de Manufatura; IATF.

Inglês Fluente.

## **COMPRADOR SÊNIOR - SUMARÉ SP**

Responsável pelo processo de compras de matérias primas, materiais auxiliares à produção e equipamentos e peças sobressalentes no mercado nacional/internacional de acordo com os custos, prazos e padrões de qualidade preestabelecidos, assim como assegurar as melhores condições comerciais.

Desenvolver novas fontes de fornecimento e materiais, através de visitas de avaliação técnica e comercial, em conjunto com as áreas usuárias visando redução de custos.

Contribuir para a manutenção de estoques adequados e garantir o reabastecimento em tempo hábil.

Manter a empresa informada sobre a disponibilidade dos materiais e principais tendências do mercado nacional e internacional.

Prospectar novos fornecedores e parceiros de negócios;

### **FORMAÇÃO:**

Graduação em Administração, Comércio Exterior, Economia ou Engenharia.

### **REQUISITOS:**

Imprescindível ter conhecimento de mercado internacional e vivência com negociações de preço a nível internacional; assim como desenvolvimento de novos fornecedores;

É mandatório para esta função ter Inglês fluente para negociações internacionais;

Experiência em indústrias metalúrgicas será um diferencial.

### **Benefícios:**

Assistência Médica e Odontológica, Transporte, Restaurante, Auxílio medicamentos, Cesta básica, PLR, Previdência Privada, Grêmio.

## **SUPERVISOR DE TRADE MARKETING – REGIÃO DO PARAÍSO SP**

Responsável pelo desenvolvimento do plano estratégico de trade marketing para canal direto e indireto;

Responsável pela criação e implementação das ações de trade do canal varejo, pela execução dos planos de ação com foco em alavancar o resultado de vendas;

Garantir a sinergia entre as áreas de operações, vendas e marketing, com o objetivo de criar estratégias promocionais;

Será o responsável por organizar e elaborar agenda de promotores,

Relatórios de acompanhamento.

Gestão 360° do PDV (aplicação correta da marca, estratégia de comunicação e estratégia de vendas);

Garantir o desenvolvimento e a gestão da equipe de Trade Marketing;

Visita a campo para acompanhamento das ações do canal

Identificar oportunidades de negócios pontuais nas lojas, comunicando sugestões de melhorias ao gestor;

Realizar todas as rotinas administrativas pertinentes ao cargo, como: solicitação de pagamentos,

lançamentos dos planos, solicitação de materiais de ponto de venda, análise de relatórios de demanda

para acompanhamento dos resultados dos clientes.

Acompanhar evolução do mercado e de nossos concorrentes.

Controle e análise dos KPIs da área;

Controle de material de PDV

Requisitos:

Experiência na área de Trade Marketing.

Experiência em liderança de pessoas

Forte conhecimento em processos de merchandising e execução do PDV;

Formação superior completa;

Disponibilidade para viagens (imprescindível);

Conhecimentos em Pacote office (Windows, Word, Excel e PowerPoint);

Experiência na área de Trade Marketing.

## **SUPERVISOR CONTÁBIL - REGIÃO DE SÃO JOSÉ DOS CAMPOS**

Necessário Inglês avançado

Possuir CRC ativo

Experiência em Industria multinacional

Contratação CLT com benefícios de praxe.

## **COORDENADOR DE TRADE MARKETING – ZONA LESTE SP**

Ser responsável pela área de operações de merchandising (back office da estrutura do time de merchandising no Brasil)

Desenvolvimento de sistemas para mensuração qualitativa e quantitativa do time de execução

Será responsável pela gestão dos KPI's.

Criação e gestão da rotina operacional do time de campo.

Definição e implementação de todos os processos do núcleo:

Controle roteiros, metas e variáveis

Controle de campanhas de incentivo para promotores e supervisores de merchandising

Controle de auditoria de lojas

Controle de convenções e eventos de treinamento para time de merchandising

Controle do site de metas e informações (definir pauta e gerenciar a agencia)

Controle de budget de verba de merchandising

Controle de headcount e equipes de merchandising Brasil

Controle de uniformes

Controle de reembolsos, Km

Produtividade

Análise e definição de planos de ação de Neogrid/Bis

Análise e definição de planos de ação de Nilsen, scantrack, Retail, GFK, dunnhumby

Análise de Roteiro e nível de atendimento de promotor X Loja

Gestão de índices de ruptura em loja e plano de reversão.

Utilizará sistema de BI.

Necessário ter experiência em Merchandising

Aptidão para atuar com rotinas analíticas.

Extremamente organizado e metódico

Sólidas experiências em supervisão de equipes.