

10 - Analista de Venda

O **Analista de Vendas** é um profissional que desempenha um papel crucial no suporte às operações de vendas, análise de dados e desenvolvimento de estratégias para aumentar a eficácia das equipes de vendas.

- Responsabilidades Principais
- Painel Analista de Vendas
- Painel Acompanhamento de Vendas
- Acompanhamento Venda Produtos
- Gestão da Classificação ABC

Responsabilidades Principais

- **Análise de Dados de Vendas:**
 - **Coleta de Dados:** Reunir dados de vendas a partir de diferentes fontes, como CRM, ERP e outras ferramentas de gestão.
 - **Análise de Tendências:** Analisar as tendências de vendas para identificar padrões, oportunidades e áreas de melhoria.
- **Desenvolvimento de Relatórios:**
 - **Relatórios de Desempenho:** Criar relatórios detalhados sobre o desempenho das equipes de vendas, produtos e mercados.
 - **Dashboards:** Desenvolver painéis de controle interativos para monitorar indicadores-chave de desempenho (KPIs).
- **Suporte à Estratégia de Vendas:**
 - **Planejamento de Vendas:** Auxiliar no planejamento estratégico e na definição de metas de vendas.
 - **Recomendações Estratégicas:** Fornecer insights e recomendações baseadas em análises de dados para apoiar decisões de negócios.
- **Gestão de CRM e Ferramentas de Vendas:**
 - **Administração de CRM:** Gerenciar o sistema de CRM para garantir que os dados sejam precisos e atualizados.
 - **Treinamento de Equipe:** Treinar a equipe de vendas no uso de ferramentas e sistemas de vendas.
- **Monitoramento do Mercado:**
 - **Pesquisa de Mercado:** Conduzir pesquisas de mercado para entender a concorrência e identificar novas oportunidades.
 - **Feedback de Clientes:** Coletar e analisar feedback de clientes para melhorar produtos e serviços.

Painel Analista de Vendas

Painel Acompanhamento de Vendas

Acompanhamento Venda Produtos

Gestão da Classificação ABC