ÂMBITO DE ATUAÇÃO

- Gestão do time comercial;
- Acompanhamento de metas e indicadores (KPIs);
- Organização e controle do funil de vendas no CRM;
- Treinamento e desenvolvimento da equipe;
- Apoio em negociações e fechamentos;
- Elaboração de relatórios de desempenho.

Revision #2
Created 2026-01-30 20:45:27 UTC by Bruno Galzerano
Updated 2026-01-30 20:59:11 UTC by Bruno Galzerano