



DESCRIÇÃO DE CARGO

DADOS DO CARGO

Cargo: Analista de Desenvolvimento de Mercado

Reporta para: Coordenador de Desenvolvimento de Mercado

Supervisiona: Não aplicável

Departamento: Comercial

Grupo ocupacional: Comercial

Data elaboração: 30/10/2023

Data revisão: 03/08/2026

MISSÃO DO CARGO

Atuar de forma estratégica e híbrida na geração de demanda e no posicionamento técnico do portfólio, desenvolvendo mercado, prospectando clientes e apoiando o time comercial na conversão de oportunidades em vendas, de modo a fortalecer a presença da Cereal Ouro nas regiões de atuação, ampliar a participação de mercado e garantir retorno sobre os investimentos realizados nas ações de marketing.

DESCRIÇÃO DAS ATRIBUIÇÕES DO CARGO

- Executar o plano de geração de demanda da safra, implantando e conduzindo ensaios lado a lado e áreas demonstrativas com os cultivares do portfólio, conforme a divisão de volumes e o posicionamento definidos para cada região, a fim de comprovar tecnicamente a performance dos produtos e gerar oportunidades de negócio;
- Acompanhar as áreas de geração de demanda em todas as etapas — plantio, monitoramento de pragas, doenças e plantas daninhas e colheita —, realizando inspeções, coletando os dados de campo e registrando as informações, a fim de assegurar a qualidade e a confiabilidade dos resultados obtidos;
- Posicionar tecnicamente cultivares, biotecnologias e tratamento de sementes (TSI), orientando o time comercial, os parceiros e os produtores quanto à recomendação por região, época de semeadura e grupo de maturação, a fim de garantir assertividade na indicação e reduzir riscos de insucesso a campo;
- Consolidar e analisar os resultados dos ensaios e das áreas comerciais, elaborando materiais argumentativos, caderno de produtividade e vídeos técnicos, a fim de subsidiar o time comercial nas negociações e fortalecer a credibilidade do portfólio;
- Organizar e executar as ações de marketing e relacionamento — dias de campo, VIP tour, feiras, treinamentos, palestras, emplacamento e mídia externa —, cumprindo as metas definidas para a safra e fortalecendo a marca da empresa nas regiões de atuação;
- Captar depoimentos de produtores e parceiros e produzir conteúdo técnico para os canais de comunicação da empresa, ampliando a divulgação dos resultados obtidos em campo;



DESCRIÇÃO DE CARGO

- Elaborar e acompanhar planos de acesso e de ação comercial junto aos Representantes Comerciais, direcionando visitas e prioridades de carteira, a fim de aumentar a efetividade das vendas;
- Prospectar novos clientes por meio da geração de demanda, apresentando o portfólio e as soluções técnicas da empresa, contribuindo para a ampliação da base de clientes e para o alcance da meta de volume atribuída à área;
- Realizar visitas técnicas a produtores, consultores, revendas e demais canais, registrando-as no sistema corporativo, a fim de manter o relacionamento e identificar demandas e oportunidades de negócio;
- Comunicar ao líder imediato e ao time comercial as oportunidades identificadas e as condições negociadas, repassando os dados do cliente, para que o fechamento da venda seja conduzido conforme as normas e alçadas da empresa;
- Apoiar o planejamento de volume e portfólio junto aos obtentores parceiros, considerando o mercado e a performance dos cultivares em cada região, visando maior assertividade no volume disponibilizado à equipe comercial;
- Acompanhar o desempenho do portfólio e as movimentações da concorrência, coletando informações técnicas e de mercado, a fim de gerar inteligência que apoie o planejamento das ações e da oferta da safra seguinte;
- Controlar os indicadores das ações de geração de demanda, apurando o retorno sobre o investimento e as áreas convertidas em venda, e reportar os resultados à liderança e aos obtentores parceiros, garantindo transparência e sustentação dos investimentos realizados;
- Gerenciar o estoque de materiais de campo e de marketing — sementes destinadas à geração de demanda, placas, materiais promocionais e equipamentos —, zelando pela organização, disponibilidade e correta destinação dos recursos;
- Atuar em conformidade com as normas de segurança e as diretrizes internas nas atividades de campo e nos deslocamentos, a fim de preservar a integridade própria e de terceiros.

RESUMO DAS ATRIBUIÇÕES DO CARGO

- Executar o plano de geração de demanda, implantando e conduzindo ensaios e áreas demonstrativas;



DESCRIÇÃO DE CARGO

- Acompanhar plantio, monitoramento e colheita das áreas de geração de demanda;
- Posicionar tecnicamente cultivares, biotecnologias e tratamento de sementes (TSI);
- Consolidar e analisar os resultados, elaborando materiais argumentativos de apoio à venda;
- Organizar e executar dias de campo, VIP tour, feiras, treinamentos, palestras e emplacamento;
- Captar depoimentos e produzir conteúdo técnico para os canais de comunicação;
- Elaborar planos de acesso e de ação comercial junto aos Representantes Comerciais;
- Prospectar novos clientes por meio da geração de demanda;
- Realizar e registrar visitas técnicas a produtores, consultores e canais de distribuição;
- Comunicar ao líder imediato e ao time comercial as oportunidades e condições negociadas;
- Apoiar o planejamento de volume e portfólio junto aos obtentores parceiros;
- Acompanhar o desempenho do portfólio e as movimentações da concorrência;
- Controlar os indicadores e o retorno sobre o investimento das ações, reportando os resultados;
- Gerenciar o estoque de materiais de campo e de marketing;
- Atuar em conformidade com as normas de segurança e as diretrizes internas.

REQUISITOS TÉCNICOS

CONHECIMENTOS

- Superior completo em Agronomia, Agronegócio ou áreas afins;
- Experiência mínima de um ano em desenvolvimento de mercado, área técnica ou comercial do setor de sementes;
- Conhecimento técnico em soja: cultivares, grupos de maturação, biotecnologias e tratamento de sementes (TSI);
- Condução e avaliação de ensaios de campo e interpretação de dados de produtividade;
- Pacote Office, básico, e sistemas corporativos de registro de visitas e carteira;
- CNH categoria B e disponibilidade para viagens e atividades de campo.

HABILIDADES

- Comunicação e capacidade de influenciar time comercial, parceiros e produtores;
- Planejamento e organização das ações e da agenda de campo;
- Análise de dados e construção de argumentação técnica;
- Processos e estratégias de vendas;
- Relacionamento interpessoal e negociação.

ATITUDES (COMPORTAMENTOS ESPERADOS)

COMPETÊNCIAS COMPORTAMENTAIS

- Adaptabilidade;
- Administração do tempo;
- Capacidade de negociação;
- Comunicação efetiva;
- Conhecimento técnico;
- Conhecimento territorial/ Prospeção;
- Proatividade;
- Relacionamento interpessoal;
- Resolução de problemas;
- Visão sistêmica/visão estratégica.

COMPETÊNCIAS ORGANIZACIONAIS

- Controle;
- Disciplina;
- Ética;
- Organização;
- Proatividade
- Relacionamento Interpessoal;
- Trabalho em equipe.

ANÁLISE DA COMPLEXIDADE DO CARGO

- **Apresentação de resultados/concentração:**

Apresentar à liderança, ao time comercial e aos obtentores parceiros os resultados dos ensaios, os indicadores das ações e o retorno sobre o investimento, apoiando o planejamento estratégico de vendas e a assertividade nas negociações.

- **Iniciativa / Complexidade:**

Geração de demanda e vendas. O portfólio reúne cultivares de diferentes obtentores, parte deles lançamentos recentes e de pouca expressão no mercado, o que torna a comercialização mais difícil e exige comprovação técnica a campo. É necessário influenciar a equipe comercial, os parceiros e os clientes na ponta, com dados e informações sólidas, para gerar confiança no portfólio ofertado.

- **Concentração Mental / Visual:**

Exige concentração para o planejamento e o monitoramento da execução das ações, para a condução e a avaliação técnica dos ensaios a campo, para a análise dos dados compilados e para a argumentação junto ao time comercial e aos clientes.

- **Responsabilidade financeira:**



DESCRIÇÃO DE CARGO

Direta sobre o volume de sementes e os materiais destinados à geração de demanda e sobre o orçamento das ações sob sua responsabilidade; indireta no processo de vendas e demais negociações.

- **Responsabilidade por erro:**

Não atingimento dos resultados, relacionados a vendas, às metas das ações de marketing ou às áreas convertidas, bem como perda de ensaios e áreas demonstrativas por falha na condução, com impacto na imagem da empresa junto ao produtor. Os erros podem ser detectados pelo superior, por meio da conferência dos números e dos relatórios das ações.

Responsabilidade por pessoas:

Não aplicável.

- **Tomada de decisão/Riscos:**

Decisões relacionadas à parte técnica e à execução do desenvolvimento de mercado: alocação dos ensaios e das áreas demonstrativas, posicionamento dos cultivares por região e priorização das visitas e das ações de relacionamento.

- **Responsabilidade por maquinários e equipamentos:**

Notebook, celular, veículo da empresa e materiais e equipamentos utilizados nas ações de campo.

- **Responsabilidade por contatos:**

Interno: time comercial, marketing, logística e liderança. Externo: produtores, consultores, canais de distribuição e obtentores parceiros.

RESULTADOS (PRINCIPAIS ENTREGAS ESPERADAS)

- Assegurar a execução do plano de geração de demanda da safra, cumprindo as metas de ensaios e de ações de marketing definidas para a área;
- Entregar resultados técnicos confiáveis dos ensaios e das áreas comerciais, convertidos em material de apoio à venda para o time comercial;
- Apoiar o time comercial no alcance das metas de volume, contribuindo para a conversão das áreas de geração de demanda em vendas nas safras seguintes;
- Garantir o retorno sobre o investimento realizado nas ações de geração de demanda, com indicadores apurados e reportados à liderança e aos obtentores parceiros.