

ANÚNCIO DE VAGA

FUNÇÃO: TÉCNICO COMERCIAL DE VENDAS

04 VAGAS – DEPARTAMENTO DE VENDAS E DISTRIBUIÇÃO – DIRECÇÃO COMERCIAL

02 VAGAS – DELEGAÇÃO PROVINCIAL DE GAZA

02 VAGAS – DELEGAÇÃO PROVINCIAL DE INHAMBANE

01 VAGA – DELEGAÇÃO PROVINCIAL DE MANICA

01 VAGA – DELEGAÇÃO PROVINCIAL DE NAMPULA

01 VAGA – DELEGAÇÃO PROVINCIAL DE NIASSA

02 VAGAS – DELEGAÇÃO PROVINCIAL DE CABO DELGADO

REFª. Nº 007/DRH/TMCEL/2026

RESPONSABILIDADES

1. Actuação no Mercado

- Prospectar novos clientes e identificar oportunidades de negócio na zona atribuída;
- Desenvolver e expandir o ecossistema comercial local (identificar, angariar e registar potenciais Dealers, Subdealers, retalhistas, agentes de registos e Mkesh, revendedores de rua e outros intervenientes relevantes;
- Promover activamente produtos e serviços da instituição, garantindo o aumento da carteira de clientes;
- Realizar visitas regulares a clientes e potenciais clientes, assegurando acompanhamento contínuo e fidelização;
- Monitorar a concorrência e tendências do mercado, propondo acções estratégicas para aumento de vendas;
- Garantir o cumprimento das metas comerciais estabelecidas (vendas, activações, retenção, etc);
- Capacitar e apoiar parceiros/agentes no uso dos diferentes aplicativos e promoção dos produtos;
- Garantir disponibilidade de materiais de promoção e publicidade de produtos e serviços aos parceiros de negócio, bem como propor a disposição nos pontos de venda, com vista a criar notoriedade e apetência dos produtos e serviços, garantindo a presença da marca e boa imagem da empresa;
- Estabelecer relações cordiais no processo de atendimento de clientes, executando tarefas com profissionalismo que demonstram boas práticas de vendas de atendimento recomendadas no manual de procedimentos comercial que inclui conhecer devidamente os produtos e serviços da empresa;
- Dar seguimento e acompanhamento até ao fecho, aos diversos processos observando os procedimentos internos, com vista á satisfação dos clientes e cumprimento das metas de vendas comerciais.

2. Actuação na Loja

- Proceder a venda dos produtos, serviços da empresa e realizar acções de cobrança de facturas, recebimento de valores e conciliação nos aplicativos de suporte correspondentes, em observância ás normas e procedimentos aplicáveis, com vista á satisfação do cliente e ao alcance das metas de vendas;
- Prestar suporte no atendimento ao cliente dentro da agência, assegurando qualidade e eficiência no serviço, no registo de novos clientes, no atendimento ás solicitações, apresentando a variedade dos serviços prestados guiando o cliente a melhor opção segundo a especificidade de cada cliente, com vista á satisfação das solicitações e cumprimento das metas de vendas comerciais;
- Auxiliar na resolução de reclamações e proceder com o seu registo, bem como responder em tempo útil e dar seguimento aos diversos processos, observando as melhores práticas e procedimentos internos;
- Colaborar com a equipa da agência no cumprimento dos objectivos comerciais;
- Garantir uma boa experiência do cliente, reforçando a imagem institucional, fazendo o acompanhamento das necessidades do cliente através de contactos telefónicos, afim de apurar o funcionamento do serviço prestado e a sua performance, bem como atender as reclamações dos clientes e dar o devido encaminhamento em observância dos procedimentos em vigor, por forma a assegurar o tempo mínimo de resposta.

QUALIFICAÇÕES ACADÉMICAS E EXPERIÊNCIA

- Nível Médio Geral ou equivalente/Ensino Técnico Comercial/Profissional;
- Curso de Técnicas de vendas, negociação e atendimento;
- Conhecimentos de vendas a retalho de equipamento de telecomunicações, electrónico ou equipamento relacionado
- Experiência em vendas de pelo menos 01 Ano e contacto directo com clientes internos e externos constitui vantagem;
- Domínio da Língua Portuguesa;
- Conhecimentos da língua inglesa;
- Conhecimentos de línguas locais constitui vantagem;
- Conhecimentos de informática na óptica do utilizador (Excel, Word, Power point).

COMPETÊNCIAS E APTIDÕES

Competências Comportamentais

- Integridade
- Espírito de Equipa
- Resolução de Problemas
- Orientação para o Cliente
- Orientação para Cadeia de Valor

COMPETÊNCIAS ESPECÍFICAS

- Adaptabilidade
- Atendimento
- Vendas
- Gestão de Clientes
- Capacidade de Negociação

OUTRAS COMPETÊNCIAS

- Capacidade de Planificação e Organização
- Capacidade de trabalhar sem supervisão directa
- Capacidade para trabalhar sob pressão e fora das horas normais de expediente, sempre que necessário.

OBSERVAÇÃO:

Os candidatos ao posto deverão possuir idade entre **18 a 27** anos e residência na Cidade e Províncias de Maputo, Gaza, Inhambane, Manica, Nampula, Niassa e Cabo Delgado.

Endereço electrónico para a submissão das candidaturas: **Candidaturas@tmcel.mz**

As candidaturas deverão ser dirigidas com o título **"Vaga para Técnico Comercial de Vendas"**, indicando a Província para a qual se candidata. Os candidatos interessados deverão submeter os Cv's actualizados acompanhados de **certificados académicos, carta de motivação, bilhetes de identidade e outros documentos relevantes**, incluindo as referências do último emprego até ao dia **11 de Setembro de 2026**.

Apenas os candidatos pré-seleccionados e que reúnam os requisitos da vaga serão contactados para as fases subsequentes do processo de recrutamento.