

# Vendedor B2B – Food Service

---

## Sobre a empresa

Somos uma empresa de food service em crescimento, fornecendo soluções de qualidade para bares, restaurantes, padarias, hotéis e estabelecimentos do setor. Nosso objetivo é apoiar nossos clientes com produtos confiáveis, logística ágil e um relacionamento próximo que gera valor.

Remuneração a combinar.

Vaga Híbrida Rio de Janeiro - RJ

## Responsabilidades

- Prospectar novos clientes B2B no setor de food service (bares, restaurantes, hotéis, padarias e distribuidores).
- Atuar na gestão da carteira atual, garantindo relacionamento de longo prazo e aumento de share.
- Elaborar propostas comerciais, negociar contratos e condições comerciais.
- Identificar oportunidades de crescimento (cross-sell e up-sell) em clientes ativos.
- Acompanhar indicadores de performance comercial (receita, margem, churn, frequência de compra).
- Trabalhar em conjunto com as áreas de logística e operações para garantir a entrega de valor ao cliente.
- Participar de feiras e eventos do setor para geração de novos negócios.

## Requisitos

- Experiência em vendas B2B, preferencialmente em food service, alimentos e bebidas ou distribuição.
- Forte capacidade de negociação e gestão de relacionamento.
- Conhecimento em funil de vendas e uso de CRM.
- Perfil mão na massa, com foco em metas e resultados.
- Boa comunicação, resiliência e habilidade de articulação com diferentes perfis de clientes.

## Diferenciais

- Carteira de clientes ativa no segmento de food service.
- Experiência com vendas consultivas e gestão de grandes contas (Key Account).

- Conhecimento em gestão de contratos e políticas comerciais.

### **Perfil buscado**

- Profissional orientado(a) para resultados, com mentalidade consultiva.
- Capaz de gerar novos negócios e, ao mesmo tempo, fortalecer relacionamentos já existentes.
- Interesse em atuar em um mercado dinâmico, competitivo e com forte foco em relacionamento.