

Empregos & Negócios

1.168
Ofertas de trabalho

DIVULGAÇÃO / ARQUIVO PESSOAL

CONCURSOS | Renato Alves, especialista em técnicas de memorização e autor de livros sobre este assunto, mostra o mapa da mina para quem precisa estudar mas não quer correr o risco de esquecer todo o assunto no dia seguinte | 4 |



FERNANDO ANDRINI / IAG - A TARDE

PÓS-GRADUAÇÃO | A publicitária Liane Barreto conciliou duas pós-graduações com trabalho. Apesar do sacrifício, não se arrepende e já se prepara para mais uma investida. Especialistas em RH afirmam que esses cursos são fundamentais para alcançar um lugar no mercado | 5 |

OPORTUNIDADE | O Brasil é um dos países com melhor desempenho na modalidade de vendas diretas em todo o mundo

Revender para ganhar

CARINE APRILE IERVESE

caprile@grupoparade.com.br

Um mercado que movimenta mais de R\$ 4,1 bilhões em apenas um trimestre (em 2007) e que abarca 1,7 milhão de pessoas interessadas ativamente pelo processo só pode ser um setor atrativo. Estamos falando do mercado de vendas diretas, que vem crescendo vertiginosamente no Brasil e no mundo.

De acordo com a Associação Brasileira de Empresas de Vendas Diretas (ABEVD), entre 2006 e 2007, houve um aumento significativo no contingente de revendedores ativos no País. Em 2006, eram 1,58 milhão de pessoas trabalhando no setor, no ano passado, o número cresceu 10%, saltando para 1,74 milhão de representantes.

Dados da World Federation of Direct Selling Associations – organização americana que congrega todas as associações nacionais de vendas diretas – apontam o Brasil como um dos países que mais oferecem oportunidades nessa modalidade, ocupando o 10º lugar no ranking mundial. Além disso, é uma das nações que apresentam o melhor desempenho em faturamento, fi-

cando em 5º lugar no mundo.

Eduardo Augusto Ramirez, diretor de marketing da Perfam – empresa de venda direta do ramo de cosméticos que atua no Brasil –, atribuiu o sucesso do Brasil nesse segmento ao tino empreendedor dos brasileiros. “O povo daqui sempre busca uma alternativa para ter uma renda extra. Além disso, o mercado de vendas diretas é uma tendência mundial, tendo em vista também as facilidades que o setor oferece”.

De modo geral, as empresas do setor só exigem dos seus futuros representantes que eles sejam maiores de 18 anos e apresentem o CPF, além do comprovante de residência. Ter o nome “sujo” no SPC – Serviço de Proteção ao Crédito, geralmente, não é empecilho para se tornar um revendedor.

A modalidade se tornou mais conhecida no Brasil por meio de empresas do ramo de cosmético, como a Natura e a Avon. Mas diversos outros produtos e serviços estão sendo comercializados através da venda direta. Um exemplo são os pacotes turísticos da empresa Wow!, onde Rodrigo Palmieri está há um ano e dois meses e já se tornou revendedor líder. | Continua na pág. 10

R\$ 4,1 bi

foi o valor que o mercado de vendas diretas movimentou no 3º trimestre de 2007 no Brasil.

1,7 milhão

foi número de revendedores ativos, no Brasil, no ano passado. Em 2006, este número foi de 1,54 milhão.

Fonte | Associação Brasileira de Empresas de Vendas Diretas (ABEVD)



DIVULGAÇÃO

Há apenas um ano e dois meses na Wow!, Rodrigo Palmieri se tornou revendedor líder e fatura R\$ 6 mil/mês

ORGANIZA
Pessoas e Empresas de Alta Performance

Estamos dirigindo esta mensagem para profissionais que estejam buscando uma mudança de posição ou uma oportunidade para repensar sua carreira.

GERENTE DE PRODUÇÃO
(Cód. GP 08)

Nosso cliente, importante empresa do segmento de Construção Civil, incumbiu-nos de identificar um profissional com formação superior em Engenharia Civil e sólida experiência em gestão de produção de obras industriais para grandes clientes.

A principal missão desse profissional será a de gerenciar os recursos inerentes às obras, buscando soluções que visem melhorar a produtividade e reduzir custos, contribuindo para a construção de empreendimentos dentro dos prazos estabelecidos e custos estimados. Liderança, Proatividade, Gestão por Resultados, Relacionamento Interpessoal, Flexibilidade e Capacidade de Trabalhar em Equipe complementam esse perfil.

GERENTE DE UNIDADE DE NEGÓCIOS
(Cód. GNE 08)

Nosso cliente, uma empresa do segmento de serviços com forte presença no mercado, incumbiu-nos de identificar um parceiro de negócios para atuar como empresário de uma das suas Unidades.

Suas principais responsabilidades serão:

- Análise de cenários de mercado, visando identificar novas oportunidades de negócios;
- Prospectar, desenvolver e incrementar a carteira de clientes;
- Elaboração e implementação de estratégias, ações comerciais e de pós-venda.

Buscamos um profissional com sólida formação acadêmica e experiência executiva em Gestão de Negócios, Desenvolvimento Organizacional e Gerencial. Deverá ser empreendedor, dinâmico, auto-gerenciável e obcecado por resultados. É imprescindível veículo próprio e disponibilidade para viagens.

GERENTE DE CONTRATOS
(Cód. GCON 08)

Nosso cliente, uma empresa de Construção Civil com sólida atuação no Mercado e em fase de plena expansão, incumbiu-nos de identificar um profissional para atuação como Gerente de Contratos.

Para esta posição, é necessário possuir formação superior em Engenharia Civil e ampla experiência na gestão de obras de Infra-Estrutura (Rodovias, Terraplenagem, Drenagem, Pavimentação e Sinalização) e Edificações, para grandes clientes dos setores público e privado. Suas principais atribuições serão:

- Assegurar a qualidade de atendimento dos requisitos do cliente dentro do escopo de especificação/fornecimento;
- Gerir todas as interfaces dos projetos com as áreas envolvidas, liderando a equipe própria e terceirizada;
- Atuar diretamente nos controles administrativos, financeiros e orçamentários do projeto;
- Direcionar e acompanhar processos legais junto aos órgãos públicos;
- Captar novos negócios visando ampliação de participação no Mercado.

Complementando esse perfil, são necessários liderança, orientação para resultados e facilidade em estabelecer e manter relacionamentos. Disponibilidade para residir em outro Estado é imprescindível.

O MERCADO PRECISA DE VOCÊ.

VESTIBULAR 2008.2 | INSCRIÇÕES ATÉ 05.06

Encontrar profissionais competentes, criativos e aptos a encarar os desafios do mercado de trabalho está cada vez mais difícil. Por isso é necessário escolher bem a faculdade que vai cursar.

Esta escolha vai fazer a diferença em sua carreira, pois garante uma base sólida ao seu currículo. Se você busca conhecimento e superação, a Faculdade da Cidade é o seu lugar.

CURSOS

- Administração de Empresas
- Ciências Contábeis
- Design de Moda
- Design de Produto
- Direito
- Jornalismo
- Pedagogia
- Psicologia
- Publicidade e Propaganda
- Turismo

www.faculadadacidade.edu.br

3254-8000

CURSOS SENAI

Curso	Início	Turno	Unidade
Mecânica Automotiva Ford	09/06	Not	Cimatec
Injeção Eletrônica	09/06	Not	Cimatec
Mecânica de Automóveis	16/06	Not	Cimatec
Calorimetria	30/06	Not	Cimatec
Ar Condicionado	16/06	Not	Cimatec
Eletricidade Eletrônica Veicular	16/06	Not	Cimatec
Mecânica de Motor e Transmissão Diesel	02/06	Not	Cimatec
Soldagem TIG 6-G	16/06	Vesp/Not	Cimatec
Soldagem por Eletrodos Revestidos	16/06	Mat	Cimatec
EVS – Ensaio Visual e Dimensional de Solda – Nível II	04/08	Not	Cimatec
Pneumática Eletropneumática	02/06	Mat	Cimatec
CLP Básico	09/06	Mat	Cimatec
Fundamentos para Balanceamento de Máquinas	16/06	Not	Cimatec
Técnicas de Análise de Vibração I	02/06	Not	Cimatec
Caldeiraria de Manutenção Industrial	16/06	Mat	Cimatec
Mecânico de Refrigeração	26/05	Mat	Cimatec
Proclima (Gratuito)	16/06	Not	Cimatec
Programação e Operação de Centro de Usinagem	07/06	Not	Cimatec
Programação e Operação de Tomo CNC	09/06	Not	Cimatec
Líquido Penetrante - Nível II	16/06	Not	Cimatec
Instrumentação Geral para Controle de Processo	09/06	Mat	Cetind
Química Analítica Básica	17/07	Mat/Vesp	Cetind
Bombas Centrífugas	21/07	Not	Cetind

Curso	Início	Turno	Unidade
Espectrometria de Absorção Atômica	24/07	Mat/Vesp	Cetind
Seg. na Operação de Un. de Processo e Vasos de Pressão	05/06	Not	Cetind
Desenvolvedor de Web	02/06	Not	Cetind
Adm. Windows Server 2003 Certificação MCP 70-290	29/05	Not	Cetind
Implementação do Windows Server 2003	17/09	Not	Cetind
Certificação MCP 70-291			
Adm. de Sistemas com Windows Server 2003 (MCSA)	07/07	Not	Cetind
Inst. Config. e Adm. do Windows XP Professional (70-270)	07/07	Not	Cetind
Suporte a Redes	16/06	Not	Dendezeiros
	30/06	Mat	Cetind
Informática Básica	09/06	Mat/Vesp/Not	Dendezeiros
Olefinas e Aromáticos	21/07	Not	Cetind
Compressores e Turbinas	04/08	Not	Cetind
Cisco CCNA – Módulo II	02/06	Not	Dendezeiros
Cisco CCNA – Módulo III	31/05	Sábado	Dendezeiros
	03/06	Not	Dendezeiros
Cisco CCNA – Módulo IV	10/06	Not	Cetind
Webdesign	16/06	Mat	Dendezeiros
Panificação Básica	02/06	Not	Dendezeiros
Fabricação de Geléias, Compotas e Frutas Cristalizadas	07/07	Diurno	Dendezeiros
Computação Gráfica	09/06	Vesp	Dendezeiros
	07/07	Mat	Dendezeiros

Curso	Início	Turno	Unidade
Análise Físico-Química de Alimentos	14/07	Not	Dendezeiros
Alimentos Funcionais	05/08	Not	Dendezeiros
Transporte de Produtos Perigosos	30/05	Integral	Dendezeiros
Operação de Empilhadeira	28/07	Integral	Dendezeiros
Carpinteiro de Formas	21/07	Not	Dendezeiros
Pinturas Especiais	04/08	Mat	Dendezeiros
Gestão de Resíduos de Construção	29/05	Integral	Dendezeiros
Interpretação da NBR ISO 9001 para a Construção Civil	10/06	Integral	Dendezeiros
Formação de Auditores Internos da Qualidade para a Construção Civil	03/07	Integral	Dendezeiros
Joaalheria Básica	09/06	Not	Dendezeiros
Joaalheria Intermediária	09/06	Not	Dendezeiros
Costura Industrial em Tecido Plano	02/06	Mat	Dendezeiros
Modelagem Industrial em Malha	30/06	Mat	Dendezeiros
Confecção de Capas para Bancos Automotivos	14/07	Not	Dendezeiros
Técnicas Avançadas de Marcenaria	30/06	Not	Dendezeiros
Rendering Utilizando Técnicas Manuais	09/06	Vesp	Dendezeiros

Pós-Graduação - Inscrições Abertas

MBA Executivo em Gestão de Projetos	Cimatec
Especialização em Soldagem	Cimatec

Sistema
FIEB SENAI

Federação das Indústrias do Estado da Bahia

SACSENAI
(71) 3534-8090
Unidade Feira
(75) 3229-9100
Unidade Ilhéus
(73) 3639-9302

www.fieb.org.br/senai
sacsennai@fieb.org.br