



## Requisição de Estagiário e Levantamento de Perfil

## PROGRAMA ESTÁGIO SAC

<b>1. Cargo: Estagiário Comercial</b>	<b>Nível:</b> <input checked="" type="checkbox"/> Superior <input type="checkbox"/> Médio	<b>N. de Vagas:</b> 01
<b>2. <input checked="" type="checkbox"/> Aumento de Quadro / Criação Posição</b> <input type="checkbox"/> Substituição ao Estagiário:		
<b>3. Carga Horária:</b> <input type="checkbox"/> 4h <input checked="" type="checkbox"/> 6h		<b>Turno de Estágio:</b> Manhã
<b>4. Local de Estágio (Endereço):</b> Novo Mundo Empresarial, Torre 5 Sala 207, nº 4.165 – Paiva – Cabo Sto Agostinho		
<b>5. Reporte (Supervisor de Estágio):</b> Tiago Alves		<b>Celular:</b> +55 31 99263.2323
<b>6. Área:</b> Comercial		
<b>7. Formação Acadêmica do Supervisor:</b> Engenharia Elétrica		
<b>8. Missão da Área</b> ⇒ Desenhar estratégia comercial, através de análises preço, cadeia de valor, modelo de negócio, tamanho do mercado energia solar, outros ⇒ Mapear clientes potenciais utilizando funil de oportunidades, ferramentas tais como salesforce, harpoon ⇒ Simular diferentes negócios, analisar nº financeiro, utilizar ferramenta gestão de banco de dados.		
<b>9. Requisitos do Estagiário</b> ⇒ <b>Sexo:</b> Masculino ou Feminino ⇒ <b>Idade:</b> 20 a 35 anos ⇒ <b>Inglês:</b> Preferível ⇒ <b>Informática:</b> Pacote Office ⇒ <b>Conhecimentos Gerais e Específicos:</b> análise crítica e argumentativa.		
<b>10. Competências Técnicas</b> ⇒ Modelagem financeira ⇒ Projetos Geração Distribuída e Autoprodução ⇒ Ferramenta banco de dados e gestão de funil		
<b>11. Competências Pessoais / Comportamentais</b> ⇒ Pró-atividade ⇒ Facilidade para trabalho em equipe ⇒ Criatividade ⇒ Inquisitivo		
<b>12. Formação Acadêmica e Previsão de Formatura</b> ⇒ Engenharia Elétrica, Engenharia Civil, Engenharia Mecânica, Economia, Administração ⇒ A partir do penúltimo período – 75% do curso concluído		
<b>13. Atividades práticas do estagiário</b> ⇒ Entender o mercado usina solar como um todo, apoiando área comercial na prospecção de clientes / projetos ⇒ Realizar levantamento de potenciais clientes ⇒ Pesquisar empresas que oferecem soluções semelhantes a Solar Americas		
<b>14. Resultados esperados do Estagiário</b> ⇒ Apresentação de Projeto Aplicativo ao final do estágio ⇒ Suporte na estratégia comercial para entendimento do mercado energia solar ⇒ Contribuir no resultado da área comercial		
<b>15. Literatura de Apoio / Estudo</b> ⇒ Análise de Investimento em Projetos de Energia Solar Fotovoltaicas – Geração Centralizada – Eduardo Tobias Ruiz ⇒ Energia Solar Fotovoltaica – Viabilidade econômico-financeira e socioambiental – Otávio Augusto M H de Melo		

### Recursos Humanos

**Candidato selecionado:** \_\_\_\_\_

**Data de Início na Empresa:** \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_