

A SP Negócios, agência de promoção de investimentos e exportações do município, abriu vaga para o cargo de **Assessor Técnico Nível II – Analista de Relacionamento e Inteligência**.

Os currículos deverão ser enviados para o e-mail rh@spnegocios.com até o dia 17/04/2025, com o respectivo título da vaga.

Carga horária: 40 horas semanais, regime CLT.

Mensal: R\$ 6.000,00 + VR + reembolso parcial de assistência médica.

Descrição da Função: O Analista de Relacionamento será responsável por desenvolver e manter relacionamentos estratégicos com empresas e parceiros, além de atuar na análise de dados e geração de insights para apoiar o processo de tomada de decisões.

Esse profissional será um elo entre os times de Relacionamento, Investimentos e Negócios, com foco na melhoria da experiência das empresas atendidas e otimização de resultados.

Principais atribuições:

- Acompanhar a jornada das empresas e seus projetos junto a São Paulo Negócios, promovendo ações de engajamento e fidelização.
- Realizar atendimentos estratégicos e personalizados, entendendo as necessidades das empresas e propondo soluções alinhadas aos objetivos centrais.
- Coletar, analisar e interpretar dados de mercado, comportamento de participantes dos ecossistemas e performance de projetos.
- Elaborar relatórios, dashboards e apresentações com indicadores-chave (KPIs), propondo melhorias e estratégias com base nos dados analisados.
- Monitorar padrões de atuações e tendências, apoiando o planejamento estratégico da São Paulo Negócios.
- Trabalhar em conjunto com as áreas internas, para garantir uma comunicação eficaz e coerente com as empresas abordadas.
- Apoiar a criação de projetos e ações de relacionamento baseadas em dados e comportamento das empresas atendidas.
- Automatizar e otimizar processos de relacionamento utilizando ferramentas de CRM e BI.

Requisitos necessários:

- Formação em Administração, Relações Internacionais, Comunicação ou Economia.
- Experiência prévia em áreas de Relacionamento, Inteligência de Mercado ou Análise de Dados.
- Conhecimento em ferramentas de BI (Power BI, Tableau etc.) e modalidades de CRM.
- Habilidade analítica, foco em resultados e boa comunicação interpessoal.
- Proatividade, organização e visão estratégica.