

# FAMÍLIAS DE CARGOS DO PERFIL CALIPER VISÃO GERAL

As Famílias de Cargos do Perfil Caliper são construídas utilizando de cinco a nove competências, e nosso banco de dados de famílias de cargos inclui desde funções de entrada a posições de nível executivo. Esses modelos são projetados para serem gerais o suficiente para abranger todos os setores industriais, bem como específicos o suficiente para permitir combinações de competências exclusivas.

A vantagem das Famílias de Cargos é a maior facilidade de definir as competências necessárias para o candidato ter sucesso. As Famílias de Cargos também podem ser usadas para gerar uma pontuação do Nível de Adequação ao Cargo que varia de 1 a 99.

Abaixo, apresentamos um Quadro com as Famílias de Cargos Caliper por categoria.

Clique em uma Família de Cargos para ver as descrições e competências.

Gestão	Vendas	Atendimento	Técnico	Outros
Gerente de Compliance	Vendas - Desenvolvimento de Contas	Especialista em Apoio Administrativo	Analista	Educador
Supervisor de Compliance	Especialista em Atendimento de Contas	Caixa de Bancos	Especialista em Gestão de Documentos	Generalista em Recursos Humanos
Gerente de Qualidade Corporativo	Recrutador de Agências de RH	Especialista em Atendimento ao Cliente	Consultor Financeiro	Enfermeiro
Supervisor Corporativos	Vendas Consultivas	Representante de Atendimento ao Cliente	Técnico em Informações de Saúde	Trabalhador Remoto
Liderança em Período de Crise e Recuperação	Analista de Recrutamento e Seleção Corporativos	Cargo Operacional - Geral	Inspetor de Seguros	Chefe de Gabinete
Encarregado	Vendas - Desenvolvimento de Novos Negócios	Especialista em Processamento	Avaliador de Seguros	Treinador Corporativo
Franqueado	Corretor de Seguros	Assistente de Atendimento	Gestor de Fundos de Investimento	Profissional Jurídico
Líder de Recursos Humanos	Vendedor "Caçador"	Representante de Call Center	Especialista em Suporte de TI	Especialista de Marketing
Líder de Marketing	Vendas Estratégicas	Assistente Executivo	Operador	Gerente de Produtos
Gerente de Marketing	Vendas Técnicas		Comprador	Gerente de Cadeia de Suprimentos
Gerentes de Área ou Departamento			Técnico Especialista em Design	
Gerente de Enfermagem			Técnico	
Líder de Operações			Controlador	
Líder Médico			Engenheiro	
Supervisor de Produção				
Gerente de Projetos				
Gerente Remoto				
Gerente de Vendas				
Gerente de Qualidade Técnica ou Científica				
Líder Sênior				
Líder de Atendimento				
Gerente de Atendimento				
Supervisor de Atendimento				
Líder Financeiro				
Gerente de Recursos Humanos				
Líder de Vendas				
Líder Técnico				

**Gerentes de Compliance** garantem que uma empresa cumpra todos os padrões legais e éticos de regulamentação. Eles mantêm a documentação das atividades e investigações de conformidade às normas e demais legislações, direcionam e coordenam investigações internas de problemas de conformidade e relatam violações dos padrões de conformidade às agências apropriadas. Eles gerenciam uma equipe de indivíduos, oferecendo oportunidades de treinamento e desenvolvimento e estabelecendo claras expectativas de trabalho a serem seguidas.

**Supervisores de Compliance** direcionam e supervisionam uma equipe de pessoas em posições que exigem adesão a regulamentos e políticas. Eles coordenam recursos e gerenciam conflitos dentro da equipe, além de organizar e documentar as informações de conformidade.

**Gerentes de Qualidade Corporativos** representam a empresa em todos os assuntos de qualidade. Esses gerentes formulam e aplicam políticas relacionadas ao controle de qualidade e gerenciam o processo para programas de garantia de qualidade em toda a organização. Eles garantem que outros estejam em conformidade com os padrões de qualidade e fornecem instruções sobre práticas de qualidade quando necessário.

**Supervisores Corporativos** são responsáveis por direcionar, coordenar e gerenciar um grupo de indivíduos em um contexto profissional. Eles definem as prioridades de acordo com os objetivos estabelecidos, definem claramente expectativas de trabalho e incentivam a colaboração e o trabalho em equipe para concluir as tarefas necessárias. Trabalham em ambiente corporativo e supervisionam um grupo de colaboradores.

**Liderança em Período de Crise e Recuperação** exige uma força e um estilo de liderança que possam ajudar a incutir confiança, envolvimento e um sentido de propósito no meio de profunda incerteza e desafios extraordinários. Quer seja tão local como uma reestruturação de empresa ou tão vasto como um evento mundial, as situações de crise exigem que os líderes projetem a firmeza e a confiança que a sua equipe necessita, mesmo quando eles próprios também estão em dificuldades. A família de cargos Liderança em Período de Crise e Recuperação destaca dez competências-chave identificadas para ajudar a apoiar o desempenho da liderança na recuperação em tempos de crise.

**Encarregados** coordenam e supervisionam atividades de profissionais do comércio, mão de obra qualificada ou operacionais para concluir projetos designados. São responsáveis por assegurar que o trabalho seja desempenhado de acordo com as especificações, com segurança, nos níveis desejados de qualidade, no tempo certo e dentro do orçamento. Encarregados podem trabalhar em qualquer ambiente, seja na construção civil, instalação, manutenção ou projetos de reparo.

**Franqueados** operam uma ou mais franquias licenciadas de uma grande organização. Utilizam a licença do franqueador, marcas, publicidade, reconhecimento da marca e métodos operacionais comprovados. Em troca, o franqueado tipicamente paga ao franqueador uma taxa recorrente, bem como uma porcentagem das vendas brutas ou lucros. Mesmo com o acesso a essas ferramentas e estrutura, os franqueados muitas vezes têm de definir de forma independente a sua operação e gerar negócios.

**Líderes de Recursos Humanos** são responsáveis por supervisionar o desenvolvimento e a execução da estratégia de RH em apoio à missão, objetivos e estratégias gerais da empresa. Essa função normalmente realiza supervisão estratégica de sistemas e programas que integram os elementos do desenvolvimento e gerenciamento de recursos humanos, como seleção de funcionários, integração, desenvolvimento profissional, treinamento, remuneração, gestão de desempenho, gestão de mudanças, gerenciamento de cultura e planejamento de sucessão.

**Líderes de Marketing** supervisionam as operações de marketing, fornecendo orientação estratégica e estabelecendo políticas e programas de marketing. Eles têm um profundo entendimento da vantagem competitiva e da base de clientes de sua organização e coordenam a equipe e os recursos adequados para implementar estratégias de marketing eficazes.

**Gerentes de Marketing** coordenam os processos de marketing e geram resultados através de uma equipe. Eles avaliam dados e fatos para tomar decisões de marketing que apoiem o modelo de negócios e as metas estratégicas da empresa. Eles também coordenam campanhas de marketing e atividades promocionais e avaliam a eficácia dos programas de marketing.

**Gerentes de Área ou Departamento** supervisionam e têm responsabilidade em alcançar resultados com equipes, departamentos ou outra divisões organizacionais. Eles trabalham na macro organização para assegurar a eficácia dos colaboradores e processos, monitorando o desempenho ou métricas chave. Em grande parte, eles atingem resultados através dos outros. Estabelecem expectativas claras, motivam colaboradores para atingí-las, fornecem orientação e desenvolvimento e garantem o pessoal e delegação apropriados.

**Gerentes de Enfermagem** planejam, dirigem ou coordenam serviços de enfermagem e de saúde em hospitais, clínicas, organizações de gestão de saúde com co-participação, agências de saúde pública ou organizações similares.

**Líderes de Operações** projetam e implementam estratégias e procedimentos de negócios em toda a organização. Eles gerenciam as operações diárias e planejam o uso de suprimentos e recursos humanos de uma empresa para otimizar práticas empresariais eficientes. Os líderes de operações analisam a atividade diária da empresa para garantir que tudo esteja funcionando de maneira eficaz e para fazer melhorias, se necessário.

**Líderes Médico**, também chamados Executivos da Saúde ou Administradores da Saúde são responsáveis por planejar, dirigir e coordenar serviços médicos e de saúde. Eles podem gerenciar uma instalação inteira, uma área ou departamento clínico específico, ou uma especialidade de um grupo de médicos. Líderes Médicos devem direcionar as mudanças em conformidade com as mudanças nas leis de saúde, regulamentações e tecnologia.

**Supervisores de Produção** dirigem, planejam e coordenam recursos, processos e atividades necessárias para a manufatura de produtos. Eles podem supervisionar a produção e operação de trabalhadores, inspetores, fabricantes e operadores de sistemas a fim de assegurar que todo o trabalho seja concluído de acordo com as especificações de qualidade, segurança, quantidade e custos, Supervisores de Produção trabalham principalmente na fabricação, produção e em ambientes de fabricação.

**Gerentes de Projetos** planejam, coordenam, monitoram e concluem projetos atribuídos ou aprovados. Eles desempenham atividades relacionadas ao desenvolvimento e finalização de planos de projeto, coordenam tarefas e garantem que os recursos sejam suficientes e devidamente alocados e rastreiam o progresso do projeto em relação às metas e objetivos. Gerentes de Projetos muitas vezes servem como centro de comunicação para equipes de projeto transversais ou funcionais, para ter a certeza de que o progresso está acontecendo de forma apropriada e o projeto está sendo cumprido de acordo com os requisitos. Eles geralmente estão na posição singular de ter responsabilidade por direcionar o progresso sem ter autoridade estabelecida sobre os participantes do projeto.

**Gerentes Remotos** envolvem e apoiam equipes que trabalham remotamente ou que trabalham em escritórios separados. Este estilo de gestão significa superar os desafios de comunicação e colaboração de trabalhar em locais separados. Os gerentes remotos precisam ajudar seus funcionários a gerenciar adequadamente o tempo e as prioridades, manter uma comunicação saudável e colaborar de forma eficaz. A família de cargos Gerente Remoto destaca nove competências-chave identificadas para apoiar o desempenho da liderança em ambientes de trabalho remotos.

**Gerentes de Vendas** se concentram na expansão dos negócios dentro das contas existentes. Eles motivam, supervisionam e desenvolvem equipes de vendas. Eles atribuem territórios aos vendedores, definem metas de faturamento e comunicam-se com gerentes de outros departamentos como produção e atendimento ao cliente.

**Gerentes de Qualidade Técnica ou Científica** são responsáveis por coordenar e implementar iniciativas de qualidade alinhadas às melhores práticas da comunidade científica pertinente. Eles garantem a padronização relacionada a equipamentos, metodologias e processos em toda a organização. Eles normalmente trabalham em um laboratório ou em uma configuração técnica e supervisionam a qualidade dos processos e o fluxo de trabalho de uma equipe.

**Líderes Seniores** desenvolvem e gerenciam objetivos operacionais e estratégicos da organização. Eles iniciam planos e programas para alcançar os objetivos de receitas e rentabilidade ou para satisfazer outras metas organizacionais significativas.

**Líderes de Atendimento** desenvolvem e gerenciam as metas estratégicas da organização, particularmente relacionadas à criação de uma estratégia de valor para o cliente concebida para identificar, atender e exceder as expectativas dos clientes. Eles desenvolvem planos e programas para atingir os objetivos de receita e lucratividade ou para cumprir outras metas organizacionais significativas com foco no cliente.

**Gerentes de Atendimento** são responsáveis por gerar resultados através de uma equipe ou departamento de indivíduos em uma função de atendimento. Eles fornecem treinamento para sua equipe, delegam o trabalho aos profissionais apropriados e tomam decisões orientadas por dados para apoiar o sucesso dos negócios. Eles lideram pelo exemplo, mostrando um compromisso com o atendimento ao cliente por meio de suas ações.

**Supervisores de Atendimento** supervisionam e orientam uma equipe de pessoas que trabalham em uma função ou setor relacionado a serviços. Eles coordenam recursos e administram conflitos dentro da equipe, além de defender os princípios de atendimento ao cliente por meio de suas próprias interações com o cliente e dedicação em resolver os problemas dos clientes.

**Líderes Financeiros** são responsáveis por gerir e influenciar a estratégia financeira de uma empresa. Supervisionam decisões de investimento e atuam na gestão de riscos para garantir a saúde fiscal atual e futura da organização. Também realizam planejamento financeiro e projeções futuras, além de assegurar a conformidade da empresa com diferentes regulamentos e princípios financeiros e leis tributárias.

**Gerentes de Recursos Humanos (RH)** gerenciam e implementam políticas e programas de RH para apoiar as necessidades dos colaboradores e os objetivos organizacionais, como atrair, reter, integrar e motivar talentos. Ajudam a liderar o processo de avaliação de desempenho, administram programas de remuneração e benefícios e apoiam iniciativas de desenvolvimento de colaboradores, atuando também como principal ponto de contato para relações trabalhistas e mediação de conflitos. Além disso, trabalham para garantir a conformidade com as políticas da empresa, leis e regulamentações trabalhistas.

**Líderes de Vendas** são responsáveis por impulsionar o crescimento das vendas e desenvolver planos estratégicos para atingir as metas da empresa. Lideram equipes de vendas e aumentam a eficiência da força de vendas, analisam tendências em dados de vendas e marketing, definem metas e identificam oportunidades. Também colaboram com outros departamentos para otimizar a estratégia comercial, ampliar a participação no mercado e alinhar os esforços de vendas em toda a organização.

**Líderes Técnicos** são responsáveis por criar e executar estratégias de negócios relacionadas à tecnologia que estejam alinhadas às metas e objetivos da empresa, além de liderar a implementação bem-sucedida de iniciativas tecnológicas. Ajudam a impulsionar a inovação e a melhoria contínua em suas equipes, mantendo-se atualizados e aproveitando os avanços tecnológicos. Outras responsabilidades incluem supervisionar processos de segurança da informação e gerenciar a infraestrutura tecnológica.

**Vendas - Desenvolvimento de Contas** - Esses vendedores focam na expansão de negócios em contas já existentes. Para tanto, fortalecem os relacionamentos com os seus clientes e trabalham para desenvolver novos relacionamentos através de apresentações e referências. Vendedores que atuam em Desenvolvimento de Contas trabalham para descobrir as necessidades do cliente e corresponder às mesmas com os produtos e serviços disponíveis, gerando novas vendas.

**Especialistas em Atendimento de Contas** proporcionam uma experiência positiva ao cliente ao mesmo tempo em que se engajam em comportamentos de vendas, tais como a venda de produtos/serviços complementares ou premium. Constroem relacionamento com o cliente a fim de identificar suas necessidades, oferecer sugestões customizadas de produtos ou serviços, desenvolver relacionamentos mais profundos e criar oportunidades para gerar negócios a partir de demandas que venham de seus clientes. Suas interações podem ser com atuais clientes ou potenciais, que já têm interesse nos produtos ou serviços que estão sendo oferecidos.

**Recrutadores de Agências de RH** são responsáveis por preencher vagas de emprego abertas para as organizações nas quais trabalham. Além disso, eles trabalham para criar relacionamentos com clientes novos e antigos para conquistar novos negócios. Eles geralmente interagem com um Gestor de Seleção das organizações com as quais trabalham.

**Vendas Consultivas** envolvem conquistar negócios realizando consultoria com seus clientes a fim de entender suas reais necessidades e prover soluções que as atendam efetivamente. Os indivíduos nesse tipo de função estabelecem e depois fortalecem relações de trabalho baseadas em confiança mútua e responsabilidade compartilhada, o que lhes possibilita questionar seus clientes e descobrir as reais causas das questões apresentadas. Através deste processo, vendedores Consultivos apresentam propostas convincentes permitindo-lhes fechar vendas que se tornam negócios recorrentes.

**Analistas de Recrutamento e Seleção Corporativos** trabalham com gestores de contratação em sua organização para entender as requisições de emprego abertas e atrair os melhores indivíduos para preencher as vagas em aberto. Seu papel envolve a divulgação de descrições dos cargos em aberto, a triagem de candidatos por telefone e a configuração do processo de entrevista. Eles geralmente são a primeira pessoa a entrar em contato com um candidato e são responsáveis por criar relacionamento e conquistar o interesse do candidato por sua empresa.

**Vendas - Desenvolvimento de Novos Negócios** - Esses vendedores focam no desenvolvimento de novos negócios, em oposição a nutrir contas existentes. Eles criam oportunidades iniciando contatos com potenciais clientes, frequentemente através de contatos telefônicos frios, a fim de gerar interesse em produtos ou serviços. Pessoas de desenvolvimento de novos negócios apresentam sua proposta de valor de forma persuasiva, encontram formas de superar a resistência inicial dos prospects e negociam eficazmente para fechar vendas.

**Corretores de Seguros** vendem seguros de vida, propriedade, acidente, saúde, automóvel ou outros tipos de seguros. Eles podem trabalhar como corretores independentes, ou serem contratados por uma companhia de seguros. Esses profissionais criam oportunidades, iniciando contato com prospects, muitas vezes através de contatos telefônicos frios, a fim de gerar interesse por produtos ou serviços. Os Corretores de Seguros apresentam de forma persuasiva sua proposição de valor, encontram maneiras de superar a resistência inicial dos potenciais clientes e negociam de forma eficaz para fechar as vendas.

**Vendedores "Caçadores"** são responsáveis por iniciar o contato com clientes atuais e potenciais para gerar e qualificar oportunidades de negócios e promover os produtos e serviços da empresa. Eles devem articular de forma clara e convincente as ofertas e a proposta de valor da organização e superar a resistência inicial dos prospects (potenciais clientes).



# VENDAS

**Vendas Estratégicas** - Profissionais que se engajam em Vendas Estratégicas se estabelecem como especialistas e parceiros de negócios. Eles utilizam o conhecimento sobre o negócio do cliente, área de atuação, produto ou mercado para trazer uma nova visão, desafiar os pressupostos ou fazer perguntas difíceis sobre as quais o cliente talvez não tenha pensado. O Vendedor Estratégico deve estabelecer credibilidade para posicionar-se como parceiro confiável e estratégico. Através deste processo de vendas, eles desafiam os clientes a terem um entendimento profundo de seu negócio, dos problemas que enfrentam e do caminho a ser seguido, o que resulta, por fim, em fechamento de negócios.

**Vendas Técnicas** - Esses profissionais geram oportunidades de vendas através do uso da sua competência técnica e conhecimento específico do produto ou área de atuação. Um indivíduo com este tipo de papel pode ser primariamente um vendedor em uma venda técnica ou científica ou agir como um perito no assunto, trabalhando em conjunto com outros profissionais de vendas. Os profissionais de Vendas Técnicas utilizam sua especialização para construir credibilidade e coletar informações ou especificações importantes, permitindo-lhes propor soluções específicas e fechar vendas.



# ATENDIMENTO

**Especialistas em Apoio Administrativo** desempenham uma variedade de tarefas e são responsáveis por apoiar outros membros da equipe, tipicamente gerentes, ou por assegurar um fluxo de trabalho tranquilo. Eles coordenam o trabalho com os outros, agendam compromissos, respondem a questionamentos, preparam documentos, e completam tarefas que lhes são atribuídas com precisão, muitas vezes sob pressão de tempo.

**Caixas de Bancos** ajudam os clientes a concluir várias transações em suas contas, como pagamento de cheques em espécie, liberação de saques em poupança e ou conta corrente, recebimento de depósitos e pagamentos de empréstimos, dentre outros. Eles seguem diretrizes estabelecidas para registrar transações e cumprir operações bancárias e procedimentos de segurança.

**Especialistas em Atendimento ao Cliente** fornecem serviço de alta qualidade em questões complexas, técnicas ou de outra natureza. Eles resolvem as reclamações, muitas vezes de clientes difíceis, coletando informações e respondendo a questionamentos. Especialistas em Atendimento ao Cliente trabalham para assegurar a satisfação do cliente, equilibrando a qualidade do serviço e a velocidade de resposta. Embora estejam usualmente atendendo clientes correntes, estes profissionais podem não ter um relacionamento prévio com o indivíduo que requer seus serviços.

**Representantes de Atendimento ao Cliente** fornecem suporte pós-vendas para aprimorar ou manter o valor do produto ou serviço adquirido. Eles prestam assistência aos clientes respondendo a questionamentos, processando pedidos, dando tratativa às reclamações e provendo suporte aos produtos ou serviços para garantir a satisfação dos clientes. Deles é esperado que dêem ênfase na qualidade do serviço e velocidade na resposta em seu desempenho, sem deixar de preservar os objetivos da organização.

**Cargos Operacionais - Geral** é um modelo de uso geral para funções que exigem pouca ou nenhuma formação ou educação prévia. Ele pode ser usado com a avaliação de menor extensão Caliper Predictor. Este modelo é melhor usado para papéis em que o ocupante do cargo necessita com consciência e de forma independente levar a cabo tarefas que lhe foram atribuídas. Um indivíduo nesse tipo de posição deve seguir as diretrizes estabelecidas em relação à qualidade e prazo.

**Especialistas em Processamento** realizam o tratamento de pedidos, reclamações, transações ou solicitações de informações em conformidade com as diretrizes designadas. Quando a informação é inexata, incompleta ou não atende aos padrões de conformidade, eles se comunicam com os outros para obter as informações necessárias e resolver esses problemas.

**Assistentes de Atendimento** interagem com os clientes e prestam serviços em um ambiente de varejo. Eles demonstram um comportamento acessível e amigável com os clientes. Eles assumem os problemas dos clientes e trabalham para encontrar respostas para todas as perguntas do cliente, enquanto executam conscienciosamente tarefas administrativas ou operacionais relacionadas. Os Assistentes de Atendimento também devem seguir diligentemente as instruções de um supervisor.

**Representantes de Call Center** oferecem suporte ao cliente e garantem a satisfação dos clientes ao gerenciar chamadas recebidas e lidar com uma ampla gama de solicitações. Eles auxiliam os clientes respondendo perguntas, fazendo recomendações, resolvendo problemas, processando solicitações, lidando com reclamações e oferecendo suporte a produtos ou serviços. Espera-se que mantenham conhecimento aprofundado dos produtos serviços e deem a devida ênfase tanto à qualidade do atendimento quanto à rapidez e eficiência no tratamento das chamadas.

**Assistentes Executivos** oferecem suporte a executivos de alto nível da empresa, desempenhando funções como gestão da comunicação, manutenção de agendas, preparação de documentos e coordenação de recursos. Atuam como ponto de contato essencial para as partes interessadas (stakeholders) internas e externas e elaboram comunicações institucionais, incluindo algumas de caráter confidencial.

**Analistas** coletam, sintetizam e examinam dados de múltiplas fontes a fim de chegarem a conclusões lógicas e fazerem recomendações. Os dados podem ser de uma vasta variedade de fontes o que os Analistas fazem com os dados define esta função mais do que o contexto ou o conteúdo dos dados em si. São bons em buscar informação e dispõem de um alto nível de orientação a detalhes. Analistas documentam resultados-chave das informações coletadas, reportam à gerência e os utilizam para tomar decisões.

**Especialistas em Gestão de Documentos** compilam, processam e mantêm dados e registros de acordo com as diretrizes estabelecidas. Estes dados e registros podem estar relacionados a cuidados de saúde ou área médica, faturamento ou outros temas de negócios. Profissionais de Gestão de Documentos também podem desempenhar tarefas administrativas relacionadas à operação diária do negócio, muitas das quais podem ser claramente definidas, intimamente relacionadas e repetitivas.

**Consultores Financeiros** aconselham clientes com relação ao planejamento financeiro, com base em conhecimentos tributários e estratégias de investimentos, títulos, seguros, planos previdenciários e ou imobiliários. As responsabilidades do cargo envolvem avaliação de ativos de clientes, passivos, fluxo de caixa, cobertura de seguros, avaliação tributária e de objetivos financeiros.

**Técnicos em Informações de Saúde** compilam, organizam e gerenciam dados e registros relacionados à saúde de acordo com as diretrizes estabelecidas. Esses dados podem ser específicos do histórico médico dos pacientes, informações sobre seguros ou outras informações médicas sensíveis que devem ser registradas e protegidas com precisão. Técnicos em Informações de Saúde podem gerenciar arquivos médicos em papel, bem como trabalhar em sistemas eletrônicos para armazenar dados.

**Inspetores de Seguros** revisam os registros de sinistros de seguros liquidados para garantir que pagamentos e liquidações sejam feitos de acordo com as práticas e procedimentos da empresa. Eles são responsáveis por reportar pagamentos em excesso, falta de pagamentos, fraudes e outras irregularidades.

**Avaliadores de Seguros** investigam, analisam e determinam a extensão da responsabilidade de uma companhia de seguros em relação a perdas ou danos pessoais, acidentais ou de propriedade e tentam efetuar a liquidação com os reclamantes. Eles são responsáveis por se comunicar ou entrevistar especialistas médicos, agentes, testemunhas ou reclamantes para compilar informações. Também calculam os pagamentos de benefícios e aprovam o pagamento de sinistros dentro de um determinado limite monetário.

**Gestores de Fundos de Investimento** planejam, dirigem ou coordenam estratégias ou operações de investimento para um grande conjunto de ativos fornecidos por investidores institucionais ou investidores individuais.

**Especialistas em Suporte de TI** fornecem assistência técnica e suporte para problemas relacionados a sistemas, software e hardware de computadores. Eles são responsivos aos usuários finais e trabalham para diagnosticar, solucionar problemas e implementar adequadamente soluções para seus problemas. Eles fornecem assistência em tempo hábil, remotamente ou pessoalmente, dependendo da base de clientes.

**Operadores** executam e monitoram a operação de ferramentas, máquinas, veículos ou sistemas. São focados em cumprir tarefas específicas, que podem estar relacionadas a processos de manufatura, logística e manuseio de materias ou a outros ambientes onde os profissionais trabalhem para alcançar padrões de qualidade, segurança e produtividade. Operadores podem também ser responsáveis pela configuração ou instalação de maquinário, equipamentos ou softwares.

**Compradores** pesquisam, avaliam e adquirem produtos ou suprimentos necessários ao funcionamento de um estabelecimento. Esses suprimentos podem ser revendidos aos clientes ou usados pela empresa para as operações diárias.



# TÉCNICO

**Técnicos Especialistas em Design** pesquisam, desenvolvem e testam produtos, ferramentas ou sistemas complexos, tais como redes de computadores, aplicativos, equipamentos de manufatura ou outras formas de propriedade intelectual. Eles coletam e analisam informações para desenvolver especificações ou para compreender as fornecidas. O Técnico Especialista em Design pode necessitar do uso da criatividade para superar desafios inesperados ou complicados no processo da concepção de um resultado de alta qualidade dentro das restrições orçamentárias e de prazo.

**Técnicos** montam, mantêm ou reparam equipamentos, redes de computadores ou outras formas de propriedade intelectual. Eles são responsáveis por diagnosticar ou solucionar problemas, reparar peças quebradas, e instalar atualizações necessárias. O seu trabalho é geralmente bastante complexo e requer algum conhecimento ou habilidades especializadas.

**Controladores** supervisionam as funções e operações contábeis e financeiras diárias de uma empresa, mantêm e gerenciam registros financeiros e orçamentos e realizam auditorias. Suas responsabilidades incluem garantir a conformidade e a precisão dos relatórios financeiros, prevenir e detectar fraudes e monitorar a saúde financeira da organização.

**Engenheiros** realizam uma avaliação precisa das operações atuais, projetam e planejam soluções e gerenciam projetos técnicos complexos. São responsáveis por melhorar a funcionalidade de diversos processos utilizando ferramentas e princípios de engenharia, analisar requisitos de projetos, criar planos e modelos detalhados, solucionar problemas técnicos e supervisionar testes para garantir segurança, conformidade legal e eficiência.



## OUTROS

**Educadores** apresentam informação, compartilham conhecimento e fornecem instruções de forma que os alunos possam entender. Educadores podem ser encontrados em qualquer ambiente de aprendizagem, treinamento ou desenvolvimento profissional, incluindo o mundo acadêmico ou de negócios.

**Generalistas em Recursos Humanos** são responsáveis por executar uma ampla gama de funções para promover o desempenho no trabalho e o bem-estar dos funcionários. Os Generalistas de RH fazem parceria com várias partes interessadas para garantir que os colaboradores permaneçam motivados e alinhados para apoiar a missão geral da organização. Eles realizam uma variedade de atividades relacionadas à administração de benefícios, relações com funcionários, integração e treinamento e implementação de políticas.

**Enfermeiros** e pessoas com ocupações na área de saúde interagem com pacientes, outros profissionais da área e muitas vezes com familiares de pacientes para fornecer diretamente ou coordenar cuidados pessoais. Enquanto mantêm uma atmosfera reconfortante, discutem o tratamento que está sendo dispendido com o paciente, com outros profissionais de saúde e possíveis familiares. Eles monitoram a saúde do paciente, dispensam os cuidados, mantêm os registros acuradamente e relatam o estado do paciente para o pessoal apropriado.

**Trabalhadores Remotos** devem lidar com os vários desafios e exigências do trabalho remoto. Além das responsabilidades essenciais do seu trabalho em si, o funcionário também deve encontrar novas maneiras de administrar o tempo e as prioridades, manter uma comunicação saudável e desenvolver relacionamentos. A família de cargos Trabalhador Remoto destaca nove competências-chave identificadas para apoiar o desempenho em ambientes de trabalho remotos.

**Chefe de Gabinete** é responsável por apoiar o(s) executivo(s) da empresa em iniciativas estratégicas, operações do dia a dia e comunicação com a equipe. Atua como conselheiro estratégico, facilita a colaboração entre diferentes áreas, lidera e agiliza iniciativas-chave de negócios e otimiza processos e procedimentos existentes.

**Treinadores Corporativos** ajudam os colaboradores a desenvolver seus conhecimentos e habilidades por meio de sessões de treinamento, workshops e coaching. Trabalham junto aos líderes para identificar necessidades de desenvolvimento em toda a empresa e projetar e conduzir programas direcionados às áreas que precisam de melhorias. Também oferecem suporte e mentoria aos colaboradores durante seus esforços de desenvolvimento e avaliam a eficácia dos programas de treinamento, realizando ajustes e melhorias quando necessário.

**Profissionais Jurídicos** são responsáveis por assessorar em uma ampla gama de questões e desafios jurídicos corporativos e por garantir a conformidade com leis e regulamentos. Supervisionam e gerenciam atividades relacionadas a valores mobiliários e governança corporativa, incluindo elaboração e negociação de contratos de colaboradores, distribuidores e clientes, orientação em questões de propriedade intelectual, realização de pesquisas jurídicas e avaliações de risco, além de acompanhar mudanças na legislação e seus impactos nos negócios.

**Especialistas de Marketing** são responsáveis por executar a estratégia de marketing da organização por meio da criação e gestão de conteúdos envolventes e impactantes para diversas plataformas (ex.: sites, redes sociais, e-mail). Garantem que a identidade da marca da empresa esteja presente e fortalecida em todos os materiais internos e externos, acompanham tendências do setor e asseguram que todo o conteúdo permaneça relevante, eficaz e atraente. Também realizam entrevistas com as partes interessadas e análises da concorrência, conduzem pesquisas de mercado e analisam métricas de desempenho de conteúdo para refinar estratégias de marketing e ampliar o alcance.



## OUTROS

**Gerentes de Produto** são responsáveis por um produto ao longo de todo o seu ciclo de vida. Isso envolve identificar necessidades dos clientes e tendências de mercado, desenvolver roteiros, facilitar a construção do produto e apoiar as múltiplas partes interessadas. Suas funções incluem desenvolver a visão do produto e garantir que ele esteja alinhado à estratégia da empresa, bem como analisar e elaborar requisitos e cronogramas relacionados ao produto. Colaboram com diversos departamentos para aumentar o valor da marca e trazem insights baseados em dados para sustentar estratégias de produto bem-sucedidas. desenvolvimento profissional, incluindo o mundo acadêmico ou de negócios.

**Gerentes de Cadeia de Suprimentos** supervisionam e direcionam as operações ponta a ponta da cadeia de suprimentos da organização, com o objetivo de maximizar a eficiência e a produtividade dos processos. São responsáveis por liderar o planejamento estratégico de compras, operações, transporte e gestão de inventário. Analisam dados e tendências para identificar oportunidades que gerem valor. Executam e aprimoram continuamente uma estratégia de cadeia de suprimentos alinhada aos objetivos estratégicos e aos esforços de gestão de custos da empresa