

EDITAL 001/2020

PROCESSO SELETIVO PARA CONTRATAÇÃO DE OPERADORES DE TELEMARKETING DOS CARTÕES DE BENEFÍCIOS DEO VITA LTDA.

OBJETIVO: A Administradora de Benefícios Deo Vita Ltda, inscrita no CNPJ 26.704.879/0001-46, através do presente, torna público processo seletivo para contratação de Operador de Telemarketing da referida empresa, observando as regras abaixo enumeradas.

DAS INSCRIÇÕES

Cláusula 1ª. Qualquer interessado poderá concorrer a uma vaga, acima citada da **GERENCIADORA DE BENEFÍCIOS DEO VITA LTDA**, devendo preencher seguintes requisitos:

- a) Possuir á data da inscrição idade mínima de 18 (dezoito) anos para o Operador de Telemarketing;**
- b) Possuir Carteira de Trabalho, RG e CPF;**
- c) Ensino médio completo;**
- d) Experiência em vendas ou curso na área e/ou afins, (desajável);**
- e) Conhecimentos básicos em informática(Pacote Office básico);**

Cláusula 2ª. Os interessados em participarem processo seletivo deverão enviar seus curriculos para o email trabalheconosco@deovita.com.br;

DA SELEÇÃO

Cláusula 3ª. Após às análises dos curriculares serão selecionados 40 candidatos para participarem do processo seletivo prévio à contratação, de acordo com o perfil exigido, intitulado como **Programa de Formação de Operadores de Telemarketing**, que consiste no programa de formação de operadores de telemarketing, (Voltado para o âmbito de formação de cidadãos para o mercado de trabalho); das fases: processo de recrutamento, seleção, treinamento e estágio prático com base na Lei de Estagiario, dentro das prerrogativas de estágio extracurricular complementar obrigatório, que tem como objetivo a complementação de carga horária de ensino, de acordo com a Lei 11.788/2008. Através de edital de seleção, publicado e afixado em locais visíveis e de grande circulação, além da publicação em rádio local. O presente edital deve conter todas as regras previstas neste no edital, bem como as políticas de atuação, a qual deverá obedecer as seguintes fases:

- a) As atividades de formação sempre ocorrem no período de um mês, considerando cerca de 20 dias úteis para a realização de todas as atividades.**

Carga Horária/ Período	ATIVIDADE	RESPONSÁVEL	PROGRAMA
6 dias	RECRUTAMENTO	Sâmya Peixoto	Os candidatos devem enviar os currículos para o e-mail trabalheconosco@deovita.com.br ; no prazo de 06 dias a contar da data de publicação do edital de seleção.
3 dias	ANÁLISE CURRICULAR	Sâmya Peixoto	Após o período de recrutamento, o currículos que se enquadrem no perfil serão selecionados para a etapa seguinte.
2 dias	ENTREVISTA	Sâmya Peixoto	Entrevista com os candidatos selecionados;
1 dia	AValiação FINAL	Sâmya	AValiação FINAL.
1 dia	FEEDBACK	Sâmya	Contato final com os candidatos para finalização do processo.
2 dias (8h / 4h por dia)	FORMAÇÃO EM VENDAS	Hélio / Sâmya	Formação dos candidatos em técnicas de vendas, abordagem, funil de vendas, imagem pessoal, tratamento e atendimento, criação e detecção do perfil do cliente, gatilhos para palavras negativas.
1 dia (8h)	FORMAÇÃO DEOVITA	Hélio / Maria	Formação sobre o sistema DeoVita/ aplicativo/ digitação/ documentos necessários para as vendas, combos e suas especificidades. Conhecimento técnico vinculado à saúde e as razões para a criação de cada combo.
1 dia (4h)	FORMAÇÃO DO SISTEMA / SIMULAÇÃO	Hélio/ Cláudia	Demonstração, ensaio e testes do uso do sistema de Call Center, derrubada de chamadas, gravação de voz, script a ser seguido na abordagem, uso dos termos corretos.
14 dias (6 h/dia)	ESTÁGIO PRÁTICO	Hélio/Sâmya/ Cláudia	Os candidatos deverão passar por um período de estágio de duas semanas, desenvolvendo as vendas, sendo acompanhado diariamente os resultados.

Cada formação referente a uma equipe de trabalho específica.

b) AVALIAÇÃO – Será desenvolvida em 06 Fases;

ATIVIDADE		AVALIAÇÃO
1ª FASE	RECRUTAMENTO	Análise de Ficha de Inscrição (avaliar preenchimentos dos requisitos) combinado com análise curricular;

2ª FASE	ENTREVISTA	Aplicação de prova de conhecimentos gerais simples, valendo de 0 a 10, contendo 10 questões; Produção de redação com tema dado no momento da seleção; Entrevista individual;
3ª FASE	FORMAÇÃO EM VENDAS	Uso prático das técnicas de vendas em testes de vendas de produtos ou serviços, e vendendo um para o outro.
4ª FASE	FORMAÇÃO DEOVITA	Prova escrita sobre os combos, DeoVita e contratos.
5ª FASE	FORMAÇÃO DO SISTEMA	Prova prática no sistema do Call Center, observando o desempenho e o tempo gasto, comunicação, persuasão e atendimento.
7ª FASE	ESTÁGIO PRÁTICO	Acompanhamento de vendas com metas diárias, e a média de 02/dia

Parágrafo Primeiro: Serão selecionados na **2ª fase (entrevistas) àqueles** que obtiverem nota mínima 07 (sete), os quais serão comunicados a comparecer no dia e horário determinado pela Deo Vita para participarem do estágio prático contabilizando 84 horas, sendo 06h (Call Center) sendo que para que possam ser efetivamente aprovados e contratados pela empresa, deverão obter média de vendas de 02 cartões/dia.

Observando as seguintes atividades e avaliação:

ATIVIDADE	AVALIAÇÃO
FORMAÇÃO EM VENDAS (8h)	Segunda (noite) e Terça (Noite)
FORMAÇÃO DEOVITA (08h)	Domingo (dia inteiro)
FORMAÇÃO DO SISTEMA CALL CENTER (04h)	Quinta (noite)
FORMAÇÃO PAP (04h)	Quarta (Manhã)

Parágrafo Segundo: Durante os treinamentos (3ª Fase) os selecionados receberão ajuda de custo durante o período restante da seleção (até 7ª fase), **no valor de R\$ 10,00 para custeio de alimentação mais R\$ 10 (dez reais) para Transporte;**

Parágrafo Terceiro: Os 40 (quarenta) candidatos que obtiverem melhor classificação após transcorridas todas as fases, poderão ser contratados para integrarem o corpo de vendedores internos da administradora de Benefícios Deo Vita, observando as seguintes perspectivas de vagas;

CANAL	CANDIDATOS	VAGAS
CALL CENTER	40 vagas	20 vagas

Parágrafo Quarto: Caso o candidato não consiga satisfazer as condições determinadas na 7ª fase (Acompanhamento de vendas com metas diárias, e a média de 02/dia), obtendo vendas entre 1,5/dia e 1,9/dia, poderão a critério do candidato ou da empresa, fazerem a prorrogação do teste por mais 14 dias; sendo que esse modelo tem como base o processo de aprendizagem e estágio para uma possível contratação futura dentro dos parâmetros exigidos pela empresa.

DA REMUNERAÇÃO

Cláusula 4ª – Os candidatos às vagas devidamente aprovados em todas as fases da seleção, respeitando todas as regras do presente edital, após formalizarem o termo de contratação, **receberam mensalmente em contrapartida aos serviços prestados a seguinte remuneração:**

VENDEDOR CALL CENTER
SALÁRIO-BASE: R\$ 1088,00
A remuneração variável, como comissão por vendas, só vai ser efetuada de acordo com a cobertura de metas.

Cláusula 5ª. O Fica compactuado entre as partes a total inexistência de vínculo trabalhista entre as partes contratantes, durante o processo de estágio; não havendo entre as partes qualquer tipo de relação de subordinação.

Iguatu, 08 de Outubro de 2020.

Representante Legal
Deo Vita Administradora de Benefícios
CNPJ Nº 26.704.879/0001-46