

## PERFIL PROFISSIONAL



### TÉCNICO/A ESPECIALISTA EM COMÉRCIO INTERNACIONAL

---

#### **Publicação e atualizações**

---

Publicado no Boletim do Trabalho do Emprego (BTE) nº 10 de 15 de março de 2013 com entrada em vigor a 15 de março de 2013.

**QUALIFICAÇÃO:** TÉCNICO/A ESPECIALISTA EM COMÉRCIO INTERNACIONAL

**DESCRIÇÃO GERAL:** Contribuir para o desenvolvimento internacional sustentável da empresa, através da pesquisa e monitorização dos mercados internacionais nos quais a empresa se movimenta, da prospeção/promoção, negociação, realização e acompanhamento das vendas dos seus produtos e ou serviços nos mercados estrangeiros e da otimização de processos de importação.

## ATIVIDADES

### 1. Elaborar estudos de mercado relativos aos segmentos estratégicos do mercado alvo da empresa, posicionamento e estratégia de marketing nos mercados externos:

- 1.1. Recolher e analisar informações variadas, de forma sistemática e regular, sobre os produtos/serviços, os clientes, a concorrência da empresa e outros fatores contextuais com importância para a política de internacionalização da empresa;
- 1.2. Analisar o mercado dos produtos/serviços em que opera, recorrendo a fontes internas e externas à empresa;
- 1.3. Preparar a tomada de decisão

### 2. Gerir as vendas em contexto internacional (exportação):

- 2.1. Prospetar para definir uma oferta comercial ajustada;
- 2.2. Vender para mercados estrangeiros;
- 2.3. Assegurar o acompanhamento das vendas.

### 3. Gerir as compras em contexto internacional (importação):

- 3.1. Elaborar uma base de dados dos potenciais fornecedores;
- 3.2. Participar no processo de negociação das compras;
- 3.3. Assegurar o acompanhamento das compras.

### 4. Coordenar os serviços de apoio à importação e à exportação:

- 4.1. Montar as operações de import-export;
- 4.2. Assegurar o acompanhamento administrativo, processual e documental das operações de import-export;
- 4.3. Coordenar o controlo da qualidade e garantir a utilização de práticas leais e éticas.

### 5. Gerir relações profissionais em contexto multicultural:

- 5.1. Criar elementos comunicacionais integrando aspetos de cariz multicultural;
- 5.2. Constituir e dinamizar uma rede de contactos multicultural.

## COMPETÊNCIAS

### SABERES

#### Noções de:

1. Língua espanhola.
2. Ambiente, segurança, higiene e saúde no trabalho.
3. Gestão e motivação de equipas.
4. Legislação comercial, laboral e fiscal.
5. Direito comunitário e internacional.
6. Economia e finanças internacionais.

7. Mercados financeiros internacionais.
8. Relações comerciais internacionais e política internacional.
9. Análise estatística.

Conhecimentos de:

10. Língua portuguesa.
11. Comunicação empresarial (interpessoal e escrita).
12. Empresa comercial: atividade, organização e funcionamento.
13. Informática na ótica do utilizador.
14. Sistemas de informação de suporte à gestão das operações de import-export.
15. Planeamento e organização do trabalho (individual e em equipa).
16. Organização do comércio internacional (princípios, indicadores, tendências).
17. Processo de internacionalização.
18. Estudos de mercado.
19. Marketing internacional.
20. Técnicas de pesquisa de informação.
21. Logística internacional e gestão de aprovisionamentos.
22. Instrumentos de gestão e monitorização da atividade comercial: orçamentais, financeiros e de tesouraria.
23. Planeamento e controlo de gestão: previsão e controlo de vendas/importações; cálculos de custos de venda/importação, margens e rentabilidades.

Conhecimentos aprofundados de:

24. Comércio.
25. Língua inglesa aplicada à atividade profissional.
26. Prospeção internacional.
27. Propostas comerciais internacionais.
28. Técnicas de venda e de negociação em contexto internacional.
29. Qualidade de serviço e serviços pós-venda.
30. Sistemas de pagamento e cobranças internacionais.
31. Fiscalidade e documentação nas operações de comércio internacional.
32. Incoterms.
33. Seguros na atividade internacional.
34. Regimes e procedimentos aduaneiros.
35. Transportes e armazenagem no comércio internacional.
36. Gestão de riscos.
37. Gestão e comunicação intercultural.

## **SABERES-FAZER**

1. Pesquisar, selecionar e interpretar dados e informações de mercado, nomeadamente no que se refere a produtos/serviços, clientes, concorrentes e fornecedores, apoiando a definição e/ou implementação da estratégia de internacionalização da empresa.
2. Identificar os constrangimentos regulamentares dos mercados estrangeiros.
3. Elaborar o caderno de encargos para a subcontratação de estudos de mercado e assegurar a coordenação da sua implementação no mercado estrangeiro.
4. Utilizar técnicas de pesquisa e recolha de informação tendo em vista a obtenção de informação de mercado, disponível nos mais diversos suportes.

5. Organizar e avaliar o processo de recolha e de tratamento da informação.
6. Utilizar e atualizar bases de dados de contactos profissionais (clientes, fornecedores, prestadores de serviços, serviços oficiais competentes).
7. Atualizar e alimentar regularmente sistemas de informação/monitorização das atividades de import-export.
8. Identificar e propor ações de política comercial, tendo em conta os objetivos de internacionalização da empresa, a atracção e satisfação do cliente e o desenvolvimento das vendas.
9. Definir recomendações para o estabelecimento de um plano de ação operacional em conformidade com a política comercial da empresa e com as conclusões da análise-diagnóstico do mercado estrangeiro.
10. Identificar e selecionar os mercados-alvo de acordo com as características específicas dos mercados estrangeiros.
11. Aplicar técnicas de organização do trabalho no desenvolvimento da atividade de import-export.
12. Efetuar, acompanhar e avaliar a prospeção de clientes.
13. Elaborar uma oferta comercial ajustada.
14. Preparar e organizar a venda.
15. Negociar, com clientes/parceiros estrangeiros.
16. Identificar e selecionar potenciais fornecedores.
17. Redigir um pedido de proposta/consulta a fornecedores pré-selecionados.
18. Avaliar propostas de fornecimento e fornecedores.
19. Preparar e organizar negociações com fornecedores estrangeiros.
20. Pesquisar e identificar prestadores de serviços para as operações de comércio internacional (seguros, logística, financiamento).
21. Avaliar o desempenho de prestadores de serviços.
22. Preparar e fornecer os elementos necessários aos serviços competentes da empresa, tendo por objetivo a realização de contratos de parceria ou de prestação de serviços.
23. Elaborar e/ou monitoriza o processo administrativo das compras e das vendas.
24. Controlar a qualidade dos produtos/serviços vendidos ou comprados e dos serviços prestados pelos prestadores de serviços de comércio internacional.
25. Assegurar a gestão da qualidade do serviço a clientes.
26. Reunir, analisar e selecionar informações acerca dos processos de tomada de decisão e acerca dos métodos de negociação nos diferentes países.
27. Reunir informações acerca das práticas sociais e culturais de forma a comunicar eficazmente com contactos estrangeiros.
28. Dinamizar, implementar e gerir uma carteira de clientes e uma rede de contactos internacionais.

## **SABERES-SER**

1. Definir prioridades e organizar o trabalho.
2. Demonstrar autonomia na organização e realização do trabalho.
3. Gerir o tempo em função do plano de trabalho e das prioridades.
4. Trabalhar em equipa e cooperar para objetivos comuns.
5. Demonstrar atenção às oportunidades e ameaças existentes no mercado.
6. Demonstrar capacidade de análise metódica de informação crítica.
7. Demonstrar capacidade de persuasão e de estabelecer relações estáveis com clientes, fornecedores e outros prestadores de serviços.
8. Demonstrar disponibilidade, cortesia e respeito pelos outros no relacionamento com interlocutores diferenciados.
9. Demonstrar flexibilidade adaptando-se a diferentes situações e contextos profissionais (nomeadamente interculturais) e evitando situações de conflito ou confronto.
10. Adaptar a linguagem às características dos interlocutores.

11. Reagir a situações novas e ambíguas aparentando pouco desconforto.
12. Tolerar a ambiguidade e a diferença cultural.
13. Demonstrar inovação e criatividade na resolução e antecipação de problemas ou na abordagem a situações novas.
14. Adequar as normas de segurança, higiene e saúde ao exercício da sua atividade profissional.
15. Demonstrar lealdade e consideração pelos interesses da empresa/organização.
16. Agir em conformidade com a ética profissional e com normas de qualidade.
17. Adaptar-se e acompanhar a evolução tecnológica na sua atividade profissional.
18. Demonstrar sentido de responsabilidade pelos resultados do trabalho.
19. Demonstrar capacidade para capitalizar a sua experiência e implementar boas práticas.