

Nome da empresa	Ducado Investimentos
E-mail	<a href="mailto:nicolela@ducadoinvest.com.br">nicolela@ducadoinvest.com.br</a>
Vaga	Efetivo
Descrição da vaga	Objetivo do Cargo:  Nosso principal objetivo com esta contratação é a melhoria da qualidade de atendimento aos nossos clientes.

Hoje os Assessores de Investimento da empresa são responsáveis por todos os processos do ciclo de vida do cliente (captação, assessoria, manutenção), e também pelos processos operacionais de execução. Os processos operacionais tomam um tempo excessivo do assessor, comprometendo suas atividades comerciais e de relacionamento, fundamentais para o crescimento da empresa.

Este profissional irá estruturar e assumir atividades operacionais, liberando o tempo dos Assessores e ao mesmo tempo garantindo maior qualidade no atendimento.

Alguns dos desafios que você vai encarar:

- \* Fazer gestão das rotinas e prazos da área;
- \* Relacionar-se com os clientes dos assessores;
- \* Estudar sobre os produtos de investimentos para identificar oportunidades para os clientes;
- \* Relacionar-se com as áreas internas da XP;
- \* Auxiliar o time na captação de novos clientes;

Principais Responsabilidades:

- \* Intermediar a relação entre assessores de captação e as diversas áreas operacionais da XP;
- \* Solucionar problemas reportados pelos assessores/clientes referente aos processos, produtos e demais situações;
- \* Análise de dados para estudo de melhorias;
- \* Implantação de planos de ação para solução de demandas

Pré-requisito

- \* Boa comunicação interpessoal
- \* Capacidade analítica
- \* Experiência em mercado financeiro (desejável)

Certificações Obrigatórias:

- \* ANCORD

Formação Acadêmica Sugerida (pode estar em andamento):

- \* Administração

- \* Economia
- \* Engenharia

O que oferecemos:

- \* Remuneração
- \* Benefícios
- \* Ambiente extremamente desafiador e cultura meritocrática.

Plano de carreira:

O assessor vai iniciar com um foco interno, na estruturação e execução dos processos de atendimento. Após seu domínio destas atividades, há dois caminhos possíveis: 1) Assumir maiores responsabilidades internas (Ex: Responsável por Produtos), 2) A partir do desenvolvimento comercial, passar a atender diretamente clientes e prospects, na captação e relacionamento.