

## DESCRIPTIVO DE PROCESSO SELETIVO INTERNO E EXTERNO Nº 229/2026

### INFORMAÇÕES GERAIS

- Este documento visa detalhar todas as etapas do Processo Seletivo do Sistema FIEMS, assim como os pré-requisitos, benefícios, etapas e cronograma.
- É importante a leitura do Comunicado de Processo Seletivo na íntegra para conhecimento de todas as informações relativas ao Processo Seletivo.

### 1. INFORMAÇÕES E PRÉ-REQUISITOS PARA CANDIDATURA A VAGA

Este processo seletivo destina-se ao preenchimento da (s) vaga (s) constante (s) na abaixo deste descritivo.

**Cargo/Função:** Analista Técnico

**Cidade:** Três Lagoas/MS

**Tipo de Contrato:** Prazo Indeterminado

**Número de Vagas:** 01

**Salário:** R\$ 7.635,53

#### Documentação exigida:

- Currículo profissional atualizado.
- Certificado de Conclusão do Ensino Superior em Administração, Gestão Comercial, Engenharia de Produção, Engenharias ou áreas correlatas.
- Comprovante de experiência de no mínimo 06 meses em comercial, preferencialmente com vendas consultivas B2B, atendimento a clientes corporativos ou desenvolvimento de negócios.
- Carteira Nacional de Habilitação Categoria B.
- Desejável experiência com consultoria técnica, soluções para a indústria ou relacionamento comercial com empresas de médio e grande porte.

**Missão da Função:** Desenvolver atividades técnicas e prestar assessoria e consultoria ao público de interesse, em sua área de conhecimento, proporcionando subsídios para a tomada de decisões orientadas para a otimização da competitividade industrial.

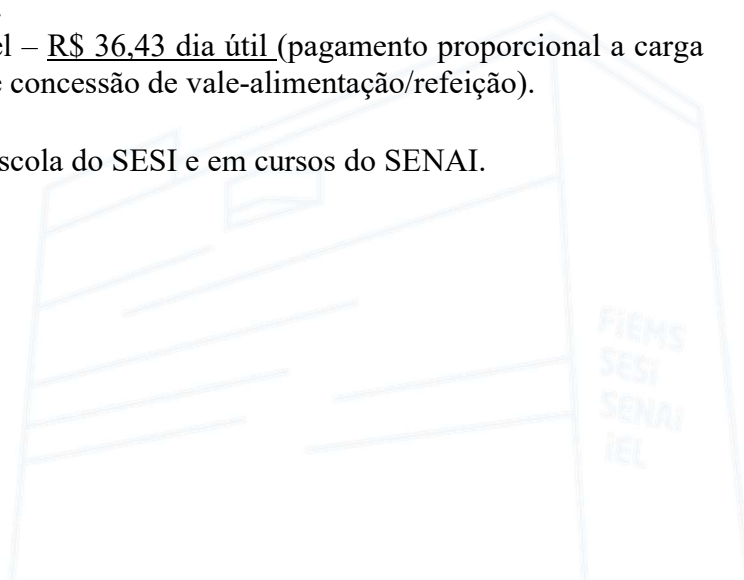
**Benefícios:** O prazo para concessão é conforme regulamento interno.

- Plano de Saúde (Unimed Nacional).
- Vale Alimentação/Refeição Flexível – R\$ 36,43 dia útil (pagamento proporcional a carga horária e conforme Regulamento de concessão de vale-alimentação/refeição).
- Universidade Corporativa.
- Auxílio Educação - Descontos na Escola do SESI e em cursos do SENAI.
- Auxílio Creche.
- Seguro de Vida.
- Auxílio Dependente Especial.

#### SISTEMA FIEMS

Av. Afonso Pena, 1.206 | Bairro Amambai  
79.005-901 | Campo Grande/MS | Brasil

[www.fiems.com.br](http://www.fiems.com.br)



- Vale Transporte (nos termos da Lei 7.418/85 e regulamento, Decreto 95.247/87).

**Competências Comportamentais (Soft Skills):**

- Postura ética, integridade e confidencialidade.
- Visão Sistêmica.
- Foco no cliente.
- Comunicação.

**2. CRONOGRAMA E ETAPAS**

| DATA                            | HORÁRIO                | ETAPA                                                                            | LOCAL                     |
|---------------------------------|------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|
| Até<br>15/10/2026               | ****                   | Inscrição/mapeamento comportamental                                              | ****                      |
| 16/10/2026                      | ****                   | Publicação dos candidatos convocados para a Prova Teórica                        | ****                      |
| 19/10/2026                      | <b>Sob agendamento</b> | Prova Teórica                                                                    | <i>Online</i>             |
| 19/10/2026<br>até<br>20/10/2026 | Acompanhar site        | Resultado da Prova Teórica e Envio da documentação exigida na inscrição item 1.2 | ****                      |
| 23/10/2026                      | Acompanhar site        | Resultado da análise documental/curricular                                       | ****                      |
| A partir de<br>27/10/2026       | <b>Sob agendamento</b> | Entrevista                                                                       | Presencial/ <i>Online</i> |
| 29/10/2026                      | Acompanhar site        | Resultado final                                                                  | ****                      |

**Conteúdo da prova teórica:****Código de Conduta e Ética (em anexo);****Conhecimentos Específicos:** Processo de vendas consultivas. Gestão do funil de vendas. CRM. Indicadores comerciais (KPIs). Planejamento comercial. Liderança de equipes. Elaboração de soluções técnicas.