

Termos de Referência (TdR)

Concurso para Consultor(a) de Vendas — Editorial Fundza (Beira)

Período: 4 meses

1. Contexto

A **Editorial Fundza**, sediada na cidade da Beira, celebra 10 anos de actividade em 2026. A editora dispõe de um *stock* elevado de títulos publicados e pretende reduzir substancialmente esse *stock* através de acções comerciais intensivas e direccionadas no mercado nacional e, quando possível, regional.

2. Objectivo do concurso

Contratar um(a) consultor(a) de vendas por um período de 4 meses para desenvolver e executar uma estratégia comercial que resulte na venda de todo ou grande parte do *stock* existente, maximizando receitas e melhorando a distribuição dos títulos.

3. Resultados esperados

- Plano de vendas e marketing para 4 meses (entregue na semana 1).
- Relatório semanal de actividades e resultados (vendas, contactos, oportunidades).
- Relação diária/semanal de pedidos, entregas e estado do *stock*.
- Lista consolidada de pontos de venda/novos clientes contactados e acordos firmados.
- Relatório final (até 10 dias após o término) com resultados, análise de desempenho, lições aprendidas e recomendações para continuidade.

4. Âmbito de trabalho / actividades principais

- Avaliar o *stock* disponível por título (quantidade, preço de custo, preço sugerido).
- Definir metas de venda e segmentação por título/público-alvo.
- Contactar e negociar com livrarias, escolas, universidades, bibliotecas, ONG, empresas, distribuidores, feiras, eventos culturais e outros compradores institucionais.
- Implementar promoções, pacotes (bundles), descontos por volume e campanhas específicas para acelerar a saída do *stock*.
- Organizar e participar em eventos de venda (feiras, apresentações, *roadshows*) na Beira e, quando adequado, noutras cidades.

- Coordenar a logística de entrega (com o departamento/fornecedores da editorial) para assegurar cumprimento de pedidos.
- Apoiar com materiais promocionais e *briefings* para pontos de venda (cartazes, fichas técnicas, listas de preços).
- Captar feedback do mercado e ajustar abordagem conforme necessário.

5. Duração e local

- Duração: 4 meses (com início a acordar).
- Local de trabalho: principalmente na Beira; deslocações nacionais conforme necessário (com despesas de deslocação reembolsadas segundo acordo).

6. Perfil e qualificações desejadas

- Experiência comprovada em vendas e distribuição de livros ou produtos culturais (preferencialmente com um mínimo de 3 anos).
- Rede de contactos em livrarias, instituições educativas, bibliotecas, ONGs e distribuidores (preferencial).
- Competências em negociação, planeamento comercial e reportes.
- Boa capacidade de comunicação em Português; conhecimentos de inglês e/ou línguas locais valorizados.
- Disponibilidade para deslocações e trabalho por objectivos.
- Preferível com referências comprováveis e histórico de resultados.

7. Remuneração e incentivos

- Remuneração fixa mensal: valor a negociar (a proposta do candidato será considerada).
- Subsídio variável (comissão/bonificação) ligado a metas.
- Comissão por volume de vendas (por exemplar vendido) e/ou por receita gerada.
- Bónus adicional se for atingida a meta de redução de *stock* definida (por ex.: 70% ou 90% do *stock*).
- Estrutura detalhada: candidatos devem apresentar proposta financeira com componente fixa e proposta de escala de incentivos (percentagens/valores por faixas de desempenho).
- Pagamentos condicionados a relatórios e comprovativos de entrega/pagamento quando aplicável.

8. Indicadores de desempenho

- Percentagem do *stock* vendido no período.

- Receita total gerada e receita líquida por título.
- Número de novos pontos de venda/contratos fechados.
- Taxa de cumprimento das metas semanais/mensais.
- Tempo médio entre contacto e encomenda/fecho.
- Satisfação e *feedback* de clientes institucionais (quando aplicável).

9. Critérios de selecção

- Experiência e resultados comprovados (30%).
- Plano técnico e estratégia proposta para os 4 meses (30%).
- Rede de contactos e abordagem comercial específica para o contexto da Editorial Fundza (15%).
- Proposta financeira (fixo + comissões) e razoabilidade dos custos (15%).
- Referências e disponibilidade para início (10%).

10. Documentos a apresentar pelos candidatos

- Carta de candidatura indicando a disponibilidade para início de funções.
- CV detalhado com referências e contactos de clientes/empregadores anteriores.
- Proposta técnica (máx. 3 páginas) descrevendo metodologia, canais a trabalhar, metas previstas e acções semanais.
- Proposta financeira: valor fixo mensal pretendido e escala de comissões/bónus por metas.
- Cópias de contratos/facturas ou comprovativos de trabalhos anteriores (se disponíveis).

11. Submissão e prazo

- Candidaturas devem ser enviadas por e-mail para recrutamento@fundza.co.mz até 20 de Julho de 2026.
- Assunto do e-mail: “Candidatura Consultor(a) de Vendas — Editorial Fundza”.
- Contacto para esclarecimentos: secretariado@fundza.co.mz até 13 de Julho de 2026.

12. Condições adicionais

- Despesas de deslocação e estadia aprovadas pela Editorial Fundza serão reembolsadas mediante apresentação de recibos, conforme política acordada.
- Propriedade intelectual do plano e relatórios: ficam como propriedade da Editorial Fundza.
- O contrato será regido pela legislação aplicável em Moçambique e incluirá cláusulas de confidencialidade e de não concorrência temporária, se aplicável.

13. Observações finais

A Editorial Fundza reserva-se o direito de não seleccionar qualquer proposta caso as candidaturas não preencham os requisitos ou não sejam consideradas adequadas.

