



## MODELO DE POSIÇÕES

# Identifique o talento que melhor se adapta a cada posição.

Explore nosso catálogo de posições com competências definidas para diferentes categorias.

Ágil

Call Center

Estilos Administrativos

Estilos de Gestão

Estilos de Liderança

Estilos de Ventas

Engenharia

TI

Medicina

Mineração

Recursos Humanos

Bancários

# MODELO DE POSIÇÕES ÁGIL

01

## COACH ÁGIL

É expedito com um desejo urgente de produzir resultados rápidos. Gosta muito de variedade em seu trabalho e é criativo em seus esforços ao propor mudanças. Disposto a correr riscos, ele buscará ativamente controle e poder.

02

## DONO DO PRODUTO

Toma decisões sem hesitação com base em informações ou dados regularmente disponíveis. Foca principalmente no "panorama geral" e nos planos globais, em vez dos detalhes.

03

## SCRUM MASTER

Gosta de responsabilidade e autoridade. Aplica suas habilidades interpessoais e carisma para persuadir. É muito independente e deseja considerável liberdade para alcançar seus objetivos. Não tem problema em correr riscos e tem um forte senso de urgência.

# MODELO DE POSIÇÕES

# CALL CENTER

01

## OPERADOR DE TELEMARKETING

Passa tempo com outras pessoas, sabe ouvir e tem um alto grau de empatia. Pode realizar trabalhos rotineiros ou detalhados que exigem precisão e exatidão. Geralmente se adapta facilmente, sendo colaborativo, paciente e gentil.

02

## EXECUTIVO DE TELEMARKETING

Corre riscos para alcançar seus objetivos e busca seus objetivos em vez de esperar que aconteçam. Motivado por autoridade, desafios e liberdade para agir. Não foca em detalhes menores, mas está orientado para o panorama geral.

# MODELO DE POSIÇÕES

## ESTILOS ADMINISTRATIVOS

01

### ESPECIALISTA TÉCNICO

Trabalha de maneira ordenada, precisa e com atenção aos detalhes. Possui boas habilidades para identificar e diagnosticar problemas e variações no desempenho. Tende a coletar muitos dados e informações detalhadas.

02

### IMPLEMENTADOR ADMINISTRATIVO

Adapta-se rapidamente a tarefas e situações em mudança. Tentará encaixar muitas atividades e tarefas no tempo disponível. Sempre procurando mudar e melhorar os processos e resultados atuais.

03

### ADMINISTRATIVO EXIGENTE

Aberto à diversidade, mudança e variedade, mas simultaneamente busca a perfeição. Pode se dedicar a uma ampla variedade de tarefas que exigem atenção aos dados e a aplicação de conhecimento especializado.

04

### ASSISTENTE ADMINISTRATIVO

Passa tempo com outras pessoas, sabe ouvir e tem um alto grau de empatia. Pode realizar trabalhos rotineiros ou detalhados que exigem precisão e exatidão. Geralmente se adapta facilmente, sendo colaborativo, paciente e gentil.

05

### ADMINISTRATIVO PROATIVO

Gosta de responsabilidade e autoridade. Aplica suas habilidades interpessoais e carisma para persuadir. É muito independente e deseja considerável liberdade para alcançar seus objetivos. Não tem problema em correr riscos e tem um forte senso de urgência.

06

### ADMINISTRATIVO GERAL

Aplica habilidades de escuta e compreensão de forma eficaz. Tem um pensamento metódico e prefere procedimentos operacionais claros e consistentes. Aborda problemas e decisões com cautela.

# MODELO DE POSIÇÕES

# ESTILOS DE GESTÃO

01

## AGENTE DE MUDANÇAS

Tem uma abordagem lógica e analítica para resolver problemas. Altamente confiável e disciplinado, avaliando as circunstâncias de maneira sistemática e lógica.

02

## PLANEJADOR

Resolve problemas através de análise intensiva e minuciosa. Objetivo, calmo, estável e persistente em sua abordagem às tarefas. Motivado por tarefas complexas e desafiadoras que exigem análise profunda.

# MODELO DE POSIÇÕES

# ESTILOS DE LIDERANÇA

01

## LÍDER ADMINISTRATIVO

Aplica habilidades de escuta e compreensão de forma eficaz. Tem uma maneira de pensar metódica e prefere procedimentos operacionais claros e consistentes. Aborda problemas e decisões com cautela.

02

## LÍDER TÉCNICO

Trabalha de maneira ordenada, precisa e com atenção aos detalhes. Possui boas habilidades para identificar e diagnosticar problemas e variações no desempenho. Tende a coletar muitos dados e informações detalhadas.

03

## LÍDER PROATIVO

Gosta de responsabilidade e autoridade. Aplica suas habilidades interpessoais e carisma para persuadir. É muito independente e deseja considerável liberdade para alcançar seus objetivos. Não tem problema em correr riscos e tem um forte senso de urgência.

04

## LÍDER DINÂMICO

Aplica habilidades de escuta e compreensão de forma eficaz. Tem uma maneira de pensar metódica e prefere procedimentos operacionais claros e consistentes. Aborda problemas e decisões com cautela.

05

## LÍDER COACH

Trabalha de maneira ordenada, precisa e com atenção aos detalhes. Possui boas habilidades para identificar e diagnosticar problemas e variações no desempenho. Tende a coletar muitos dados e informações detalhadas.

06

## LÍDER NEGOCIADOR

Independente em pensamento e ação. Tem habilidade para se comunicar e usará sua facilidade verbal, autoconfiança e habilidades persuasivas para mediar entre pessoas ou partes em conflito.

07

## LÍDER IMPLEMENTADOR

Gosta de tarefas desafiadoras e enfatiza o uso de fatos e lógica para enfrentar desafios complexos. Embora opere de acordo com normas e procedimentos, é independente dos outros.

# MODELO DE POSIÇÕES

## ESTILOS DE VENDAS

01

### COMERCIAL CONVINCENTE

Independente em pensamento e ação. Tem habilidade para se comunicar e usará sua facilidade verbal, autoconfiança e habilidades persuasivas para mediar entre pessoas ou partes em conflito.

02

### COMERCIAL DINÂMICO

Expedito, com um desejo urgente de produzir resultados rápidos. Gosta de variedade em seu trabalho e é criativo em seus esforços ao propor mudanças. Disposto a correr riscos, busca ativamente controle e poder.

03

### COMERCIAL PROATIVO

Gosta de responsabilidade e autoridade. Aplica suas habilidades interpessoais e carisma para persuadir. É muito independente e deseja considerável liberdade para alcançar seus objetivos. Não tem problema em correr riscos e tem um forte senso de urgência.

04

### COMERCIAL TÉCNICO

Trabalha de maneira ordenada, precisa e com atenção aos detalhes. Possui boas habilidades para identificar e diagnosticar problemas e variações no desempenho. Tende a coletar muitos dados e informações detalhadas.

05

### COMERCIAL IMPLEMENTADOR

Gosta de tarefas desafiadoras e enfatiza o uso de fatos e lógica para enfrentar desafios complexos. Embora opere de acordo com normas e procedimentos, é independente dos outros.

06

### COMERCIAL DE ATENDIMENTO AO CLIENTE

Orientado para as pessoas e gosta de trabalho em equipe com um estilo diplomático não-antagonista. Sabe ouvir com atenção e sente muita empatia. Prefere dedicar-se a uma tarefa de cada vez e abordar situações de forma consistente.

07

### ASSESSOR COMERCIAL

Passa tempo com outras pessoas, sabe ouvir e tem um alto grau de empatia. Pode realizar trabalhos rotineiros ou detalhados que exigem precisão e exatidão. Geralmente se adapta facilmente, sendo colaborativo, paciente e gentil.

# MODELO DE POSIÇÕES

# ENGENHARIA

01

## ENGENHARIA DE PROJETOS

Toma decisões sem hesitação com base em informações ou dados regularmente disponíveis. Foca principalmente no "panorama geral" e nos planos globais, em vez dos detalhes.

02

## ENGENHARIA DE PROCESSOS

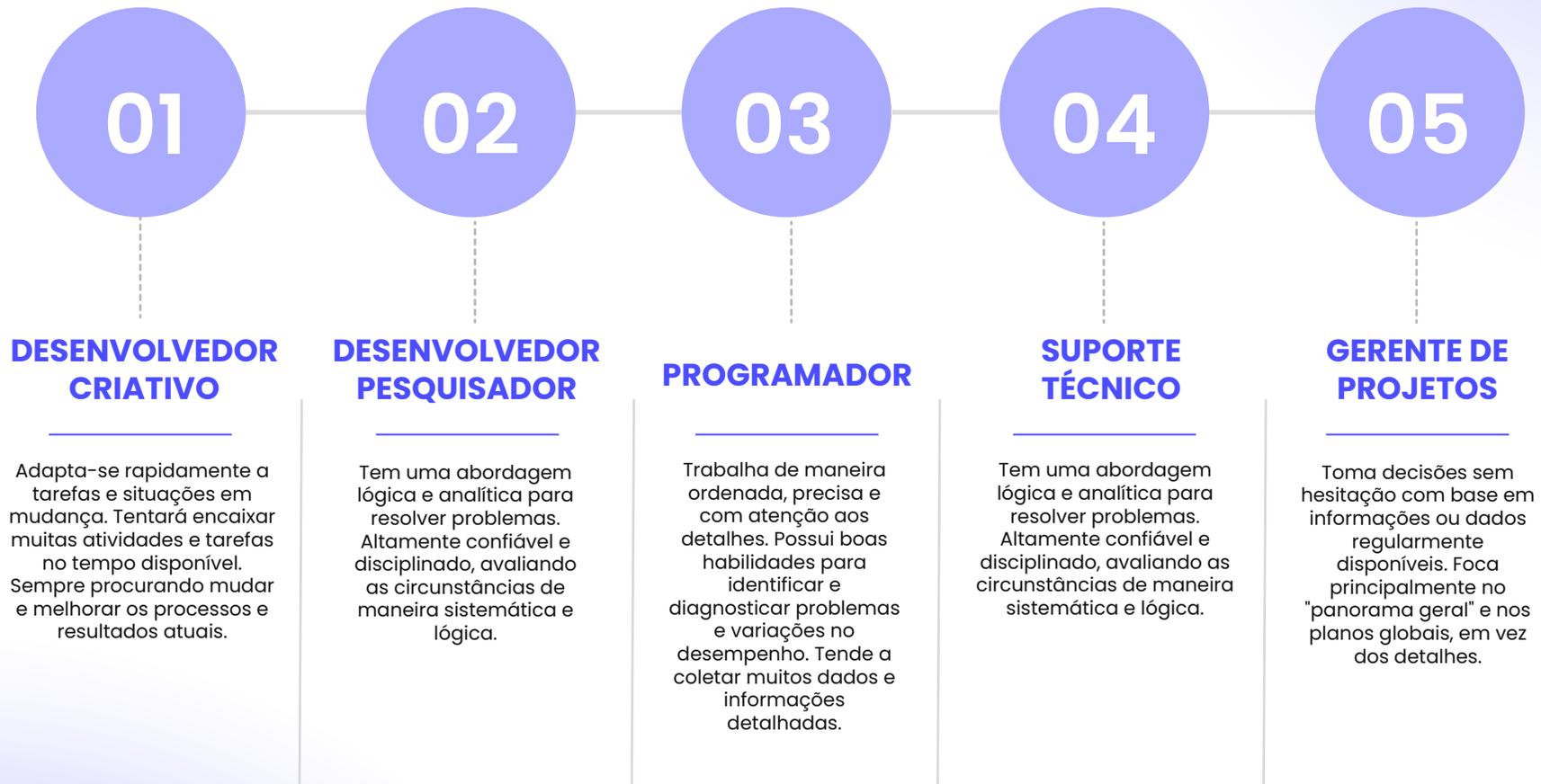
Habilidoso em pensamento lógico e analítico. Reflexivo e introspectivo, pensará em questões e problemas de forma completa. Prefere fazer as coisas em vez de delegar a outros, pois busca ativamente controle e poder em todas as situações.

03

## ENGENHARIA INDUSTRIAL

Aborda problemas e decisões de maneira reflexiva e focada. Possui boas habilidades de escuta e muita empatia. Eficaz devido à sua abordagem sistêmica e análise de fatos e dados.

# MODELO DE POSIÇÕES TI



# MODELO DE POSIÇÕES MEDICINA

01

## REPRESENTANTE DE VENDAS MÉDICAS

Gosta de responsabilidade e autoridade. Aplica suas habilidades interpessoais e carisma para persuadir. É muito independente e deseja considerável liberdade para alcançar seus objetivos. Não tem problema em correr riscos e tem um forte senso de urgência.

02

## ESPECIALISTA MÉDICO

Tem uma abordagem lógica e analítica para resolver problemas. Altamente confiável e disciplinado, avaliando as circunstâncias de maneira sistemática e lógica.

03

## DIRETOR MÉDICO/ CHEFE DE SERVIÇO

Toma decisões sem hesitação com base em informações ou dados regularmente disponíveis. Foca principalmente no "panorama geral" e nos planos globais, em vez dos detalhes.

# MODELO DE POSIÇÕES MINERAÇÃO

01

## ENGENHEIRO INSPECTOR

---

Habilidoso em pensamento lógico e analítico. Reflexivo e introspectivo, pensará em questões e problemas de forma completa. Prefere fazer as coisas em vez de delegar a outros, pois busca ativamente controle e poder em todas as situações.

# MODELO DE POSIÇÕES

# RECURSOS HUMANOS



# MODELO DE POSIÇÕES **BANCÁRIOS**

01

## **TESOUREIRO/ CAIXA RECEPÇÃO**

Aplica com eficácia as habilidades de escuta e compreensão. Tem uma maneira metódica de pensar e prefere procedimentos operacionais claros e consistentes. Aborda problemas e decisões com cautela.

02

## **OFICIAL DE CONTAS PROATIVO**

Gosta de responsabilidade e autoridade. Aplica habilidades interpessoais e carisma para persuadir. É muito independente e quer bastante liberdade para atingir seus objetivos. Não tem medo de correr riscos e tem um forte senso de urgência.

03

## **OFICIAL DE CONTAS INTUITIVO**

É expedito, com um desejo urgente de produzir resultados rápidos. Gosta de variedade em seu trabalho e é criativo em seus esforços para propor mudanças. Disposto a correr riscos, busca ativamente o controle e o poder.

04

## **OFICIAL DE CONTAS PROMOTOR**

Ele é, por natureza, muito sociável e amigável, interessado em conhecer e se relacionar com uma grande variedade de pessoas e preocupado em causar uma boa impressão. Ele é independente e um orador ativo, mas evita situações de confronto.

# MODELO DE POSIÇÕES BANCÁRIOS

05

## **GERENTE DE FILIAL CONCRETO**

Toma decisões sem hesitação, com base em informações ou dados disponíveis regularmente. Concentra-se principalmente no "panorama geral" e nos planos globais, e não nos detalhes.

06

## **GERENTE DE FILIAL CONVINCENTE**

Passa tempo com outras pessoas, é um bom ouvinte e tem um alto grau de empatia. Pode realizar trabalhos rotineiros ou detalhados que exijam exatidão e precisão. Geralmente é adaptável, cooperativo, paciente e amigável.

07

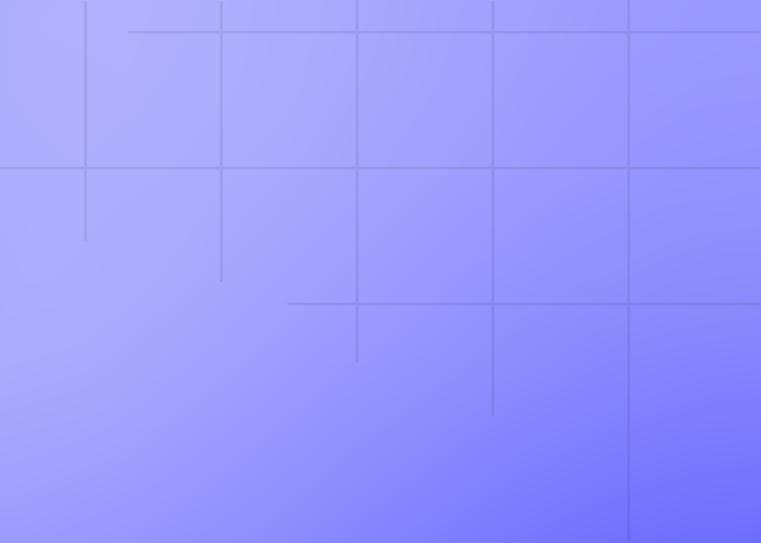
## **GERENTE DE FILIAL AUDAZ**

Assume riscos para atingir suas metas e vai em busca de seus objetivos em vez de esperar que eles aconteçam. É motivado pela autoridade, pelo desafio e pela liberdade de agir. Não se concentra em detalhes minuciosos, mas é orientado para o panorama geral.

08

## **SUPERVISOR OPERACIONAL**

É expedito, com um desejo urgente de produzir resultados rápidos. Gosta de variedade em seu trabalho e é criativo em seus esforços para propor mudanças. Disposto a correr riscos, busca ativamente o controle e o poder.



**PDF/A**

[pdainternational.net](http://pdainternational.net)