

## **Empregos em lojas atraem até advogados, professores e administradores** >20 e 21

## MERCADO DE TRABALHO

# Empregos em lojas atraem advogados e professores

**Profissionais têm aceitado trabalhar em áreas que exigem menos qualificação, devido à crise causada pela pandemia**

Verônica Aguiar

**N**a maioria das lojas, a escolaridade exigida para trabalhar como vendedor é o ensino médio completo. Contudo, há candidatos graduados, como advogados, professores, administradores e até mesmo profissionais pós-graduados na disputa por essas vagas.

Devido aos efeitos da pandemia do novo coronavírus, muitas empresas fecharam as portas, e outras estão juntando áreas e enxugando o número de empregados, acirrando a concorrência por uma oportunidade entre os desempregados.

“Sobrou muita gente disponível no mercado e, muitas vezes, a necessidade faz o profissional buscar vagas aquém da sua qualificação”, destacou a psicóloga e diretora da Psico Store Martha Zouain.

A diretora-executiva da Associação Brasileira de Recursos Humanos (ABRH-ES), Lara Sathler, disse que nos últimos anos houve um “boom” de faculdades e graduados. Em paralelo à crise e agora, com a pandemia, isso se fortaleceu.

“Muitos graduados buscam al-

gumas posições no mercado e não encontram”, afirmou Lara Sathler.

Ao se depararem com o desemprego, muitos brasileiros se fazem uma enxurrada de perguntas: “Espero uma oportunidade na minha área de formação? Agarro a primeira chance de emprego que aparecer? Busco novas experiências?”

A resposta depende de cada caso, de acordo com a consultora em Gestão de Pessoas e mestre em Psicologia Organizacional do Trabalho Viviane da Mata.

Ela explicou que um profissional que ama o que faz, ao se ver desempregado, deve avaliar se tem condições de esperar uma oportunidade mais aderente à sua formação. “Se tiver, é o mais indicado.”

Mas observou que, se a situação financeira for dramática, é melhor agarrar a oportunidade que surgir e buscar se restabelecer para alçar novos voos. “Já para aquele que não gostava do emprego que tinha, é inteligente tentar novas possibilidades”, diferenciou.

A advogada Luisa Pinho, 26, se formou há dois anos e sempre trabalhou na área, mas não se identificava. Após se ver disponível no mercado, ela que já gostava da área comercial, resolveu tentar.

“Me candidatei a uma vaga de vendedora, fiz a entrevista e fui chamada. É uma novidade, um ramo bem dinâmico. Descobri habilidades que não sabia que tinha e desenvolvi outras. Tive que acabar um pouco com a timidez”, confessou.



**VIVIANE DA MATA:** se a situação financeira for ruim, melhor agarrar a chance

CRÉDITO: IMAGEM/ISTOCK

#### AFINIDADE

##### “Eu me descobri”

A estudante de Psicologia Ana Carolina Maria de Moraes Siqueira, 31, se viu desempregada e aproveitou uma oportunidade para trabalhar com vendas para uma distribuidora de acessórios automotivos.

“Estava precisando trabalhar e me descobri, estou muito à vontade na área, não me importo em trabalhar nela para sempre. Mas quero continuar estudando e sempre atualizada”, afirmou. Ela vende lubrificante de maquinário para grandes empresas e fazendas.



## Pressão da família requer diálogo

Ficar desempregado não é fácil, para a maioria das pessoas. Muitas vezes, quando o profissional contribui financeiramente com o sustento da família, acaba sofrendo pressão de parentes para conseguir outro emprego logo.

A diretora-executiva da Associação Brasileira de Recursos Humanos (ABRH-ES), Lara Sathler, explicou que é preciso diálogo, porque para conseguir emprego é preciso estar equilibrado. “Essa

pressão pode resultar em nervosismo durante o processo seletivo”.

Segundo Lara, a família deve se questionar: “De que forma podemos apoiar nessa busca?”. “Acompanhar as vagas divulgadas nas mídias sociais, TV, buscar nos sites das empresas, conversar com amigos sobre oportunidades. Ajudar e não pressionar”, diferenciou.

A consultora em gestão de pes-

soas Viviane da Mata explicou que há famílias que compreendem mais a espera para uma oportunidade melhor. “Em outras, a situação financeira não permite isso, já que pode faltar comida na mesa”.

Porém, lembrou que há pessoas que ficam desempregadas e “encostam”, aproveitam da situação. “É preciso pensar: ‘O que eu faço impacta no outro?’ O que não significa abrir mão dos sonhos”.



SAIBA MAIS

## Busca por novos conhecimentos

### Mão de obra qualificada

- > NOS ÚLTIMOS anos houve um "boom" de faculdades e pessoas tendo graduação. Em paralelo, este é um ano de crise e agora com a pandemia isso se fortaleceu.
- > NATURALMENTE, muitas pessoas que adquiriram essa formação, buscam algumas posições e acabam não encontrando, por não ter tantas empresas com posições que exigem a qualificação que elas têm.

### Fiquei desempregado. E agora?

- > O PRIMEIRO passo é avaliar a própria situação: Tenho condições de parar para descansar? Posso fazer cursos de qualificação? Preciso arrumar outro emprego rápido? Estava feliz no emprego que tinha? Me vejo em outra área?

### Busca

- > QUEM PRECISA encontrar um emprego rápido deve ter foco. Buscar além das oportunidades que deseja, aquelas que agreguem conhecimento para chegar onde sonha.
- > MANTER UMA rede social ativa e

atrativa. Produzir conteúdo relacionado a área em que deseja atuar.

- > FAZER UM CURRÍCULO personalizado para cada oportunidade que deseja disputar.
- > SE CADASTRAR nos sites de recrutamento e seleção, acompanhar as redes sociais das empresas onde deseja trabalhar.
- > AVISAR para o maior número possível de pessoas que está desempregado e disponível para uma nova oportunidade.

### Reflexão

- > QUEM PODE esperar ou fazer cursos, deve fazer uma reflexão sobre a carreira. Buscar novos conhecimentos e entender se quer voltar para atividade que já desenvolvia ou buscar outra. Se for o caso, pode ser o momento para apostar em outra área.
- > JÁ PARA QUEM gostava do que fazia, é a chance de desenvolver habilidades que sabe que precisa melhorar e ainda de fazer cursos para agregar conhecimento para a posição que deseja alcançar.

Fonte: ABRH, Viviane da Mata e Martha Zouain.

## Comércio está no auge, mas previsão é de declínio em 2021

O comércio é um grande criador de oportunidades de trabalho e está em seu pico histórico por causa do auxílio emergencial, de acordo com o professor da FGV Social, Marcelo Neri.

"Está no pico histórico e mesmo que as pessoas estejam ingressando nessa atividade, pode ser um mercado em queda". A redução do auxílio emergencial e a possível segunda onda da Covid-19 contribuem para isso.

Ele avalia que se por um lado um grande número de pessoas saiu da pobreza por causa do auxílio emergencial, por outro, a classe média tradicional teve uma queda na renda, o que inclui pessoas de nível superior.

Especialistas destacam que as pessoas têm vergonha de dizer que estão desempregadas. Contudo, para conseguir uma oportunidade o ideal é dizer para o maior número possível de pessoas que está disponível para uma nova oportunidade de trabalho. No primeiro trimestre deste ano 525,2 mil jovens graduados estavam com os diplomas na gaveta.

Divulgação



MARCELO NERI: queda de renda

## MERCADO DE TRABALHO

# “É preciso estar aberto a novas possibilidades”

O mercado de trabalho é dinâmico. Estar aberto às novas possibilidades e ter capacidade de adaptação é essencial para conseguir não só se manter empregado, como ter sucesso na carreira, segundo especialistas.

A premissa vale para todos. Para quem gostava do que fazia e ficou desempregado, por que não avaliar se dá para encontrar alternativas dentro da área, para trabalhar por conta própria, por exemplo?

Já para quem não gostava do que fazia, por que não se dar novas oportunidades?

O consultor, mentor e especialista em Gestão de Pessoas e Negócios Sidcley Gabriel da Silva explicou que quando o mercado começa a se reaquecer, a primeira vaga que normalmente surge é para área comercial.

“Às vezes, a vaga de vendedor é uma porta de entrada para dentro de uma grande empresa. Apresentando um resultado diferenciado, esse profissional pode ser notado e conseguir uma vaga que gosta, dentro da sua área de formação”.

Ele explicou que, se nessa crise

um profissional resolve atuar como vendedor de loja, ele deve ser o melhor vendedor dessa loja.

“Se você se colocar como alguém que está ali até conseguir outra coisa, não será notado. A possibilidade de crescer em outra oportunidade talvez não aconteça”.

Mas detalhou que o trabalho deve ser algo que o funcionário goste de fazer. “Quando o atendimento é bom, geralmente é porque o profissional gosta do que faz”.

Sidcley disse que culturalmente as famílias queriam que os filhos seguissem profissões tradicionais: médico, advogado ou engenheiro.

“Quando a pessoa não tinha muita opção, ia trabalhar com vendas como se fosse o que tivesse sobrado. Só que a área de vendas hoje é muito bem vista, porque é ela que coloca dinheiro para dentro das empresas”, diferenciou.

Leony Nobre, Analista de RH da Heach, lembrou que há as áreas de vendas técnicas. “Para profissionais de Engenharia, por exemplo, a demanda é tão grande que as empresas buscam engenheiros e dão o treinamento de vendas”.

Contudo, a diretora-executiva da Associação Brasileira de Recursos Humanos (ABRH-ES) Lara Sathler lembrou que quem está em uma posição totalmente diferente do que gostaria de ocupar, o quanto antes deve buscar uma oportunidade relacionada com o próprio objetivo.

## OPINIÕES

LEONY NOBRE - 28/08/2020



DIVULGAÇÃO



“Às vezes, a vaga de vendedor é uma porta de entrada para uma grande empresa”

Sidcley Gabriel, consultor de negócios

“A família precisa apoiar e incentivar a busca por uma oportunidade e não pressionar”

Lara Sathler, dir. executiva da ABRH

## Ganho chega a R\$ 6 mil por mês

O ganho médio de um vendedor de varejo bom, de uma loja simples, gira em torno de R\$ 1.500 a R\$ 2.000. Mas em lojas maiores, como grandes lojas de móveis, por exemplo, há vendedores tirando R\$ 6.000 por mês, considerando o salário mais a comissão, de acordo com Leony Nobre, Analista de RH da Heach.

Ele trabalha com recrutamento

e seleção e destacou que muitos estudantes de diferentes cursos começam a carreira atuando no varejo com o objetivo de custear a faculdade. Contudo, ele destacou que muitos acabam não conseguindo seguir na sua área de formação.

“Historicamente, poucos chegam ao nível superior”, destacou o professor da FGV Social, Marcelo

Neri.

O número de desempregados no Brasil, no trimestre encerrado em agosto, é recorde, de acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), que faz a análise desde 2012. Ao todo são 13,8 milhões de desempregados. O índice é de 14,4%. Em um período de 1 ano, o País perdeu 12 milhões de postos de trabalho.



# Currículo deve ser feito de acordo com a oportunidade

A forma de preparar o currículo deve levar em consideração a vaga para qual ele será enviado, de acordo com especialistas em recrutamento e seleção.

Se o profissional sempre trabalhou em outra área e quer se candidatar para a vaga de vendedor, deve colocar o motivo pelo qual quer entrar no ramo e detalhar quais as qualificações técnicas que tem que contribuem para isso, assim como suas habilidades comportamentais.

“Para vender, é preciso gostar de gente”, destacou o consultor, mentor e especialista em Gestão de Pessoas Sidcley Gabriel da Silva.

O professor da FGV Social Marcelo Neri enfatizou que existe uma grande tendência de digitalização da área comercial e, por isso, quem está interessado em trabalhar nessa área deve buscar aprender so-

bre Marketing digital, programação e vendas remotas.

“A tendência que a pandemia acelera não é a da venda presencial, por isso, buscar outros caminhos pode ser importante”, ressaltou o professor.

Já se o profissional tem experiência em uma área que gosta, foi demitido e, por necessidade, está trabalhando como vendedor e quer retomar a atividade anterior, ele deve fazer um currículo que destaque a experiência naquela área em que deseja atuar.

“Deve incluir primeiro as experiências profissionais mais aderentes à vaga e no fim colocar a de vendedor”, destacou a mestre em Psicologia Organizacional do Trabalho Viviane da Mata. Segundo ela, não é necessário omitir a experiência. “Quanto mais transparente o currículo, melhor”,

divulgação



**A ANÁLISE de currículo é rápida. Pesquisas mostram que recrutadores descartam o documento em até 10 segundos**

## ANÁLISE

### Mudanças constantes em um cenário cada vez mais incerto

Bruna Junquilha,  
diretora da ABRH-ES



O mercado de trabalho exige profissionais que nunca parem de aprender e que tenham uma visão sistêmica do negócio, com soluções criativas para um mercado cada vez mais desafiador.

É preciso investir em qualificação, entendendo o que as empresas buscam; as exigências e as competências valorizadas.

Aqueles que se destacam apresentam não só boas habilidades

técnicas, mas também relacionais e equilíbrio emocional para lidar com mudanças constantes em um cenário cada vez mais incerto.

Não há mais espaço para fazer só o básico. Hoje, a dedicação, o comprometimento e a vontade de fazer a diferença são essenciais para o sucesso. Investir em educação e conhecimento é a base para um futuro promissor.

## SAIBA MAIS

### Como elaborar um bom material

#### A vaga

> O **CURRÍCULO** deve ser feito de acordo com cada chance. Geralmente, no anúncio de uma vaga de emprego há os requisitos para determinada vaga, eles são um bom ponto de partida para fazer um currículo aderente.

#### Qualificação

> **COLOQUE** primeiro aquelas relacionadas ao que está sendo pedido nos requisitos para a vaga e na sequência outras que também contribuirão para o trabalho a ser desenvolvido.

#### Experiência

> **COLOQUE** primeiro as experiências voltadas para a área em que pretende atuar. Mas não omita informa-

ções, pois isso pode criar um vácuo no currículo, chamando a atenção do recrutador para algo que não seria relevante para aquela vaga.

#### Honestidade

> **SEJA O MAIS** honesto e verdadeiro possível, não mencione cursos ou habilidades que não possui.

#### Diferencial

> **TRAGA** informações sobre sua trajetória que mostrem o quanto seu trabalho em outras empresas trouxe resultados.

#### Foto

> **COLOQUE** se for solicitado.

Fonte: Especialistas consultados



**LEONY NOBRE,**  
Analista de RH  
da Heach  
lembrou que  
há áreas  
técnicas, como  
na Engenharia,  
e empresas que  
dão treinamento  
de vendas para  
os contratados