



UNIVERSIDADE FEDERAL DO NORTE DO TOCANTINS
CAMPUS DE ARAGUAÍNA
CENTRO DE CIÊNCIAS AGRÁRIAS
CURSO DE ZOOTECNIA

ERLANE BEZERRA PACHECO

RELATÓRIO DE ESTÁGIO SUPERVISIONADO
ATUAÇÃO DO REPRESENTANTE COMERCIAL NO MERCADO DE TRABALHO

ARAGUAÍNA (TO)

2024

ERLANE BEZERRA PACHECO

RELATÓRIO DE ESTÁGIO CURRICULAR SUPERVISIONADO
ATUAÇÃO DO REPRESENTANTE COMERCIAL NO MERCADO DE TRABALHO

Relatório de estágio entregue ao curso de Zootecnia da Universidade Federal do Tocantins como requisito para a obtenção de grau de Bacharel de Zootecnia

Orientador (a): Dra. Marielen Aline Costa da Silva.

Supervisor de estágio: Edes Caetano Rosa Júnior.

ARAGUAÍNA (TO)

2024

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus pelo caminho traçado até aqui e sua infinita bondade.

Aos meus pais, Ednaldo Pacheco e Maria Pacheco, por segurarem as pontas quando mais precisei e por não deixarem de acreditar e torcer pelo meu sucesso.

Ao gerente comercial da empresa, Edes Caetano Rosa Júnior, pela oportunidade de estágio e seus ensinamentos

Ao estoquista, Elvis, pelos ensinamentos e suporte durante esse período.

A empresa Agro Amazônia e todos os seus colaboradores que me receberam e contribuíram de alguma forma para o meu crescimento profissional.

A professora Marielen Aline Costa da Silva, pelo aceite de orientação do estágio e suporte.

A Universidade Federal do Norte do Tocantins pelo amparo nos processos de solicitação de estágio.

RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo descrever as atividades realizadas durante o período de estágio curricular quanto a atuação de um profissional no mercado de trabalho. As atividades foram desenvolvidas na empresa Agro Amazônia Produtos Agropecuários S.A., endereçada na Av. Bernardo Sayão na cidade de Araguaína-TO. O estágio iniciou-se no dia 02 de setembro com término no dia 04 de outubro de 2024, com um total de 360 horas. O supervisor responsável foi o gerente comercial e zootecnista Edes Caetano Rosa Junior e com a orientação da professora Marielen Aline Costa da Silva. As atividades abordadas contavam com a conferência de estoques, recebimentos de mercadorias e comercialização das mesmas. Além do foco no cliente, abordagens de como melhor atender oferecendo todo suporte durante e pós venda. O estágio proporcionou o aprendizado dos processos de distribuição dos produtos e também a vivência da realidade do campo, tendo um contato com o produtor e suas necessidades.

Palavras-Chave: Comercial. Vendas. Representante técnico.

ABSTRACT

The present work aims to describe the activities carried out during the curricular internship period regarding the performance of a professional in the job market. The activities were developed at the company Agro Amazônia Produtos Agropecuários S.A., located at Av. Bernardo Sayão in the city of Araguaína-TO. The internship began on September 2nd and ended on October 4th, 2024, with a total of 360 hours. The responsible supervisor was the commercial manager and zootechnician Edes Caetano Rosa Junior and under the guidance of teacher Marielen Aline Costa da Silva. The activities covered included checking stocks, receiving goods and selling them. In addition to focusing on the customer, approaches on how to best serve by offering full support during and after sales. The internship provided learning about product distribution processes and also experiencing the reality of the field, having contact with the producer and their needs.

Keywords: Commercial. Sales. Technical representative.

LISTA DE ILUSTRAÇÃO

Figura 1.....	14
Figura 2.....	15
Figura 3.....	17
Figura 4.....	17
Figura 5.....	17
Figura 6.....	18
Figura 7.....	18

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	12
2 OBJETIVOS	13
2.1 Objetivos específicos.....	13
3 LOCAL DE ESTÁGIO	14
4 ATIVIDADES DESENVOLVIDAS	14
4.1 Acompanhamento do depósito	14
4.2 Acompanhamento de vendas na loja.....	15
4.3 Acompanhamento de visitas técnicas	16
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	17
REFERÊNCIAS	18

1 INTRODUÇÃO

O agronegócio no país atua de maneira diversificada, desde atividades agrícolas e pecuárias até pesqueiras e florestais, envolvendo todo o processo de produção a comercialização (QUINTAM E ASSUNÇÃO, 2023). Diante disso, é um setor que movimenta bastante a economia do país. O Brasil é um dos países que mais exporta alimentos, sendo reconhecido como o celeiro do mundo. Isso devido a terra e as condições ambientais serem favoráveis para cultivo e criação (QUINTA E ASSUNÇÃO, 2023).

Apesar disso, o setor ainda encontra alguns entraves de incentivos financeiros voltados para pesquisa e desenvolvimento que poderiam alavancar o agronegócio e tornar o mercado mais competitivo (SANTOS E ARAÚJO, 2017). Além disso, a inovação adotada pelas empresas pode proporcionar também o interesse de novos clientes (SANTOS E ARAÚJO, 2017 apud FARGERBERG et., 2013)

Atualmente, as empresas tem buscado investir em ideias inovadoras e sustentáveis, afim de atender as exigências de mercado e ainda treinando e capacitando seus representantes.

A experiência de estágio permite observar esses dados na prática, quanto as demandas de mercado e o que vem sendo prezado. Atualmente se fala muito em sustentabilidade, observar na prática proporciona uma visão mais criativa acerca da resolução do problema. Visto que poderá ser associado conhecimentos adquiridos em sala com a realidade no campo, podendo ser aplicado soluções mais precisas e com embasamento de fato.

Isso pode ser confirmado por alguns autores. Segundo Kasseboehmer e Ferreira, 2008 (apud PIMENTA, 2002), a junção da prática com a teoria proporciona um maior entendimento da situação a frente e a concordância da resolução. Ademais, tanto a prática como a teoria deixam de ser vistas como algo engessado. Ainda segundo os autores, a vivência da realidade, faz com que os alunos sintam-se mais preparados e confiantes ao participarem de fato no mercado profissional.

Diante disso, a o presente relatório tem como objetivo descrever as atividades realizadas durante o estágio curricular supervisionado que aconteceram na empresa Agro Amazônia, abordando experiências técnicas e comerciais que proporcionaram uma visão mais amplo da logística de mercado.

2.OBJETIVOS GERAIS

Atuar no setor comercial nas áreas de agricultura e pecuária, conhecendo a realidade dos clientes e propondo soluções inovadoras com foco na sustentabilidade.

2.1 Objetivos específicos

- Desenvolver habilidades como representante comercial apresentando aos clientes soluções inovadoras e sustentáveis para agricultura e pecuária;
- Acompanhar o gerenciamento de sistemas de controle e qualidade na produção agropecuária;
- Acompanhar elaboração de relatórios de nutrição e manejo de bovinos;
- Aprender técnicas de erradicação e controle de pragas e doenças;
- Planejamento e acompanhamento do pós venda, a fim de garantir a fidelização novos clientes;
- Colaborar com os funcionários nas responsabilidades diárias da empresa.

3 LOCAL DE ESTÁGIO

O estágio foi realizado na empresa Agro Amazônica, localizada na Av. Bernardo Sayão – Vila Cearense, em Araguaína-TO. As atividades iniciaram no dia 02 de setembro à 04 de outubro de 2024, sob a supervisão do zootecnista Edes Caetano Rosa Junior.

A empresa foi fundada em 1983 na cidade de Cuiabá-MT, atuando na distribuição de insumos agropecuários em pequena escala. Em 1986, passou a oferecer produtos e serviços para o setor da agricultura. Ao decorrer dos anos a Agro Amazônia expandiu-se com a abertura de novas filiais, sendo reconhecida no mercado. Já no ano de 2015, se tornou uma subsidiária da Sumitomo Corporation, uma corporação comercial japonesa que atua em diversos países.

Sendo reconhecida como uma das melhores empresas para se trabalhar, com o selo Great Place to Work (GPTW), a Agro Amazônia conta com 72 filiais distribuídas em oito estados, sendo eles: Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Tocantins, Goiás, Pará, Maranhão, Rondônia e Acre.

Figura 1. Fachada da loja.



Fonte: Google Imagens

4 ATIVIDADES DESENVOLVIDAS

4.1 Acompanhamento do depósito

Foi realizado o acompanhamento das atividades diárias do depósito junto com o responsável pelo setor, Elvis, tendo ciência dos processos de recebimento de cargas

e entrega de mercadorias. Possibilitando assim, um maior entendimento da logística e controle dos produtos comercializados.

As atribuições contavam com a elaboração de planilhas de controle e de pagamento dos terceirizados responsáveis pelo carregamento e descarregamento das mercadorias. Além disso, era feito a conferência de estoque toda semana e reposição dos produtos na prateleira.

Outras atividades contavam com o acompanhamento do recebimento e despacho de mercadorias, quanto as quantidades e estado físico do produto, tendo atenção dobrada aos lotes, afim de evitar possíveis erros de comercialização.

Quanto as entregas feitas diretamente ao cliente na loja, seguia-se o pick-list entregue pelos vendedores com as informações de produto, quantidades e lote. Ao final do carregamento era recolhido a assinatura do cliente.

Figura 2. Controle de saída de produtos.



Fonte: Arquivo pessoal.

4.2 Acompanhamento de vendas na loja

Foi feito o acompanhamento das vendas no balcão, possibilitando o aprendizado de como abordar o cliente, entender sua necessidade e ofertar o produto que melhor irá lhe atender, além de proporcionar o entendimento de negociação com o cliente. Toda essa experiência agregou uma associação dos conhecimentos técnicos aprendidos em aula com a realidade de um produtor no campo.

A Agro Amazônia conta com linhas próprias de produção. Para a área de nutrição animal conta com linha NutrAAn. Já no setor agrícola, no qual há um maior

foco, a empresa conta com as linhas AcelerAA, FortAAlece e AprofundAA. Além disso, é feito a comercialização de produtos químicos e sementes para pastagem e lavoura.

4.3 Acompanhamento de visitas técnicas

Foi realizado visitas técnicas, junto com vendedor e gerente comercial, afim de entender a necessidade dos clientes e traçar estratégias para melhor atender sua realidade. O apoio durante todo o processo com o produtor resulta em uma maior confiança.

Em parceria com a empresa Sempre foi realizado uma visita técnica no município de São Geraldo-PA em uma propriedade que tinha interesse fazer o plantio de milho em consórcio para confecção de silagem. Durante a visita foi possível acompanhar o processo de recomendação técnica e as negociações quanto ao orçamento dos produtos.

Foi realizado também uma visita técnica juntamente ao técnico da empresa parceira, TIMAC, e o vendedor da empresa no município de Wanderlândia-TO para o acompanhamento da pesagem de novilhas alimentadas com os produtos da empresa. Além disso, foi realizado a demarcação de pontos nas áreas que seriam destinadas a plantação de milho para silagem. Nesta visita foi possível observar a importância da assistência junto ao produtor e o controle dos processos que são cruciais para bons resultados.

Durante o estágio foi possível acompanhar o diagnóstico realizado por um agrônomo da empresa, podendo aprender a identificar as plantas daninhas indesejadas na área destinado ao plantio de milho em uma propriedade localizada próxima a cidade de Colinas-TO. Esta experiência proporcionou um entendimento de como traçar estratégias para melhor combater plantas indesejadas, levando em consideração o histórico da área e a resistência das pragas aos produtos já utilizados.

Figura 3. Área destinada ao plantio de milho em consórcio com o capim.



Fonte: Arquivo pessoal.

Figuras 4 e 5. Novilhas alimentadas com bacias de ração da TIMAC.



Fonte: Arquivo pessoal.

Figuras 6 e 7. Área onde foi feito a dessecação e planta daninha conhecida como fedegoso.



Fonte: Arquivo pessoal.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A Agro Amazônia Produtos Agropecuários proporcionou uma ampla visão do mercado comercial, desde os processos internos da empresa até o produtor. Foi possível observar pontos cruciais a serem levados em consideração ao tratar com o cliente. Além disso, possibilitou aplicar os conhecimentos aprendidos durante a graduação na elaboração de estratégias para obter melhores resultados.

REFÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

KASSEBOEHMER, Ana Cláudia; FERREIRA, Luiz Henrique. O espaço da prática de ensino e do estágio curricular nos cursos de formação de professores de química das IES públicas paulistas. *Química Nova*, v. 31, p. 694-699, 2008. DOI: <https://doi.org/10.1590/S0100-40422008000300038>

QUINTAM, Carlos Paim Rifan; DE ASSUNÇÃO, Gerson Maico. Perspectivas e desafios do agronegócio brasileiro frente ao mercado internacional. **RECIMA21-Revista Científica Multidisciplinar-ISSN 2675-6218**, v. 4, n. 7, p. e473641-e473641, 2023. DOI: <https://doi.org/10.47820/recima21.v4i7.3641>

SANTOS, Pedro Vieira Souza; DE ARAÚJO, Maurílio Arruda. A importância da inovação aplicada ao agronegócio: uma revisão. **Revista Latino-Americana de Inovação e Engenharia de Produção**, v. 5, n. 7, p. 31-47, 2017.