

SUPERINTENDÊNCIA COMERCIAL - SUPCOM

- Cumprir e fazer cumprir a política comercial e de atendimento ao cliente, na forma estabelecida pela Companhia;
- Planejar, coordenar, executar e controlar as atividades voltadas para cadastro de usuários, medição de consumo, aferição de hidrômetros, faturamento, arrecadação, corte e religação, cobrança, fiscalização, negociação de débitos e atendimento aos clientes;
- Gerenciar o Sistema Informatizado de Gestão Comercial, supervisionando, orientando e coordenando as atividades de inserção de dados e de análise dos relatórios emitidos para tomada de decisão;
- Analisar os indicadores de desempenho das Agências, referentes às atividades de comercialização, cobranças e atendimento ao cliente;
- Atuar junto aos stakeholders buscando definir e padronizar políticas e procedimentos comerciais, bem como monitorar o surgimento de ameaças e oportunidades do mercado;
 - Coordenar, programar e executar eventos, treinamentos, reuniões estruturadas de trabalho e outros em conjunto com as Gerências da área comercial;
 - Planejar e viabilizar treinamentos para formação e/ou aperfeiçoamento dos empregados em todas as Agências que executem atividades da área comercial;
 - Fornecer e validar dados comerciais para o SNIS;
 - Fornecer informações sobre dados comerciais, sob demanda;
 - Monitorar as tendências de inovações do mercado de saneamento da área comercial e verificar viabilidade de implantação;
 - Acompanhar e avaliar os estudos tarifários da Companhia, buscando a garantia do equilíbrio econômico-financeiro da prestação dos serviços;

- Elaborar e manter atualizada, em conjunto com as Diretorias da Companhia, a Carta de Serviços aos Usuários;
- Desenvolver políticas de comercialização específicas para segmentos de mercados especiais;
- Desenvolver e implantar Projetos de Combate à Evasão de Receita, Micromedição e Combate à Irregularidade;
- Implementar e controlar o sistema de informações gerenciais, que permita consultas, emissão de relatórios e visualização gráfica dos distritos da Empresa, referentes ao Sistema Comercial;
- Planejar, juntamente com a Gerência de Comercialização, campanhas de atualização cadastral e recadastramento, fiscalização e combate às irregularidades, cobranças e negociação de débitos, dentre outras que visem ao aumento da arrecadação da Empresa;
- Definir, em conjunto com a Diretoria de Operações e a Gerência de Comercialização, campanhas e ações de hidrometração, que visem a redução de desperdícios e o aumento de arrecadação.