

SUBJECT: Communication – Announcement

ASSUNTO: Comunicação – Comunicado

NEGOCIADOR (A) FUNDIÁRIO

Nosso departamento de **Prospecção** está em busca de um (a) **Negociador (a) Fundiário** para dar suporte à equipe nas seguintes atividades:

- Prospecção de Projetos eólicos/solares e desenvolvimento de implantação de Projetos eólicos/solares;
- Regularização fundiária de projetos em prospecção e desenvolvimento;
- Liberação fundiária das linhas de transmissão de alta tensão e média tensão;
- Interface constante com os proprietários e demais stakeholders da região;
- Coleta, análise documental e cadastro de propriedades e proprietários;
- Negociação junto aos proprietários e assinatura de contratos;
- Elaboração de relatórios, planilhas, organização e consolidação informações para reporte ao Coordenador de Campo;
- Suporte, fiscalização e acompanhamento de atividades fundiárias realizadas por contratadas;
- Interface com serventias extrajudiciais, retirada e análise de certidões de matrículas;
- Abertura e acompanhamento de processos de CCIR (junto ao INCRA) e ITR (junto à Receita Federal);
- Validação e conferência de documentos técnicos dos projetos;
- Interface com os demais departamentos da empresa para alinhamento de informações e atendimento de demandas;
- Representante fundiário da empresa perante aos órgãos estaduais, federais, municipais, governos e ministérios

BUSINESS LINE

Development

DEPARTAMENTO

Prospecção

CARGO

Negociador (a) Fundiário

LOCALIZAÇÃO

Bahia, Brasil

INÍCIO

Imediato

PERFIL DESEJADO:

- Formação Técnica em Agronomia, Cartografia ou similares.
- Experiência mínima de 2 anos com projetos energias renováveis executando as atividades descritas
- Experiência em processo de regularização fundiária e avaliação de imóveis;
- Conhecimento em topografia, cartografia e geoprocessamento;
- Domínio do pacote office e AutoCad (ou similares);

SUBJECT: Communication – Announcement

ASSUNTO: Comunicação – Comunicado

- Desejável conhecimento de Arcgis;
- Domínio sobre as técnicas básicas de GPS;
- Experiência em projetos de energias renováveis será um diferencial
- Possuir carteira de habilitação “B”
- Disponibilidade para viagens
- Habilidade de negociação;
- Boa comunicação verbal e escrita;
- Perfil dinâmico e proativo,
- Facilidade de relacionamento interpessoal e trabalho em equipe
- Organização, controle e consolidação de informações
- Habilidade para compreender e atender as demandas dos diversos departamentos
- Trabalho em equipe, Empreendedorismo, Integridade e Inovação são valores requeridos para os colaboradores do grupo e, claro, ser gente boa

BUSINESS LINE

Development

DEPARTAMENTO

Prospecção

CARGO

Negociador (a) Fundiário

LOCALIZAÇÃO

Bahia, Brasil

INÍCIO

Imediato

Se você está interessado nessa oportunidade, por favor envie o seu CV para rslatam@votalia.com, com o assunto: “Negociador (a) Fundiário”.