

## PROGRAMA DE TRAINEE J&J

ÁREA	CURSO DE GRADUAÇÃO	DEFINIÇÕES DAS VAGAS
ASSUNTOS REGULATÓRIOS (Pharma)	Farmácia, Biomedicina e Bioquímica.	Atuação no desenvolvimento e execução das estratégias regulatórias em projetos locais e regionais com o objetivo de criar vantagens competitivas sustentáveis.
CUSTOMER DEVELOPMENT (Vendas e Trade Marketing - Consumer)	Todos os cursos de graduação. <b>Maior chance de adaptação ao dia a dia da área:</b> Cursos relacionados à Comunicação Social, Administração e Engenharias ou correlatos com os anteriores.	Vivência nos processos de relação com o cliente, logística, execução de PDV, trade marketing, atuação em diferentes canais de vendas e gestão de projetos.
ECONOMIA DA SAÚDE E ACESSO AO MERCADO (HE&P - Pharma)	Administração, Ciências Econômicas e Farmácia.	Vivência no desenvolvimento de avaliações econômicas em saúde, bem como na construção da proposta de valor dos produtos para os diferentes clientes (médicos, pacientes e pagadores). Também atuará na área de preços, tendo como principais clientes planos de saúde e pagadores de órgãos públicos como o governo federal e as Secretarias de Estado de Saúde.
FACILITIES (Consumer)	Todos da área de Administração, Engenharia e Ciências Econômicas	Suporte aos processos da área de Facilities & Workplace Services no que diz respeito à identificação e estabelecimento de processo da área, planejamento financeiro e controle de despesas, revisão de contratos e planejamento de projetos da área desde o plano, orçamento e implementação.
FINANÇAS (Consumer/Pharma/Medical)	Engenharia de Produção, Administração, Ciências Econômicas, Ciências Contábeis, Estatística, Matemática ou correlatos com os anteriores.	Desenvolvimento de análises financeiras das atividades de vendas e marketing (análises de portfólio, lançamentos de novos produtos, promoções, mídia, investimento em pontos de venda, etc.), supply chain (compras, manufatura e logística), elaboração de projeções financeiras e análise de resultados, além de atividades de suporte (tesouraria, contabilidade, crédito e cobrança, auditoria, etc.)
MARKETING (Consumer)	Todos os cursos de graduação. <b>Maior chance de adaptação ao dia a dia da área:</b> Cursos relacionados à Comunicação Social, Administração e Engenharias ou correlatos com os anteriores.	Atuação no desenvolvimento de estratégias para todas as marcas da J&J entendendo de consumidores, competidores, tendências de mercado e clientes.
BUSINESS STRATEGY (Pharma)	Todos os cursos de graduação. <b>Maior chance de adaptação ao dia a dia da área:</b> Cursos relacionados à Comunicação Social, Administração de Empresas e Engenharias, Farmácia, Ciências Biomédicas ou correlatos com os anteriores.	Atuação no desenvolvimento e implementação do planejamento estratégico. Vivência na coleta, análise e disseminação de informações de mercado com o objetivo de construir inteligência e vantagem competitiva.
MEDICAL AFFAIRS (Médico-Científico/Pharma)	Medicina, Enfermagem, Farmácia e Biomedicina.	Vivência no desenvolvimento e na execução do plano estratégico médico através da geração e disseminação de dados, pesquisas clínicas, educação médica, assuntos regulatórios e farmacovigilância de produtos farmacêuticos.

## PROGRAMA DE TRAINEE J&J

PESQUISA E DESENVOLVIMENTO (Consumer)	Engenharias (Alimentos, Bioquímica, Industrial, Materiais, Produção e Química), Farmácia, Bioquímica, Física, Química, Biomedicina e Ciências Biológicas.	Vivência nos processos de pesquisa e desenvolvimento de produtos, laboratórios e assuntos científicos.
TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO (Consumer)	Todos os cursos correlatos à área de Tecnologia da Informação.	Vivência nos processos de Tecnologia da Informação ou áreas relacionadas. Entender as necessidades dos Parceiros de Negócio e gerenciar a satisfação do Business referente as entregas de TI.
VENDAS E MARKETING (Pharma)	Todos os cursos de graduação. <b>Maior chance de adaptação ao dia a dia da área:</b> Cursos relacionados à Comunicação Social, Administração, Engenharias, Farmácia e Ciências Biomédicas.	Atuação no planejamento e execução das estratégias de vendas e marketing para os produtos farmacêuticos.
VENDAS (Medical)	Todos os cursos de graduação. <b>Maior chance de adaptação ao dia a dia da área:</b> Cursos relacionados à Administração, Engenharias, Farmácia e Biomedicina	Atuação no desenvolvimento de estratégias de vendas e marketing, assumindo responsabilidade por gerenciar relacionamentos com a cadeia de valor B2B e mercado público.