



## **DESAFIO TÉCNICO - ENGENHEIRO DE AUTOMAÇÃO E INTEGRAÇÃO**

### **DESCRIÇÃO DO PROBLEMA:**

O processo de atração, aquisição e ativação de vendas através de canais digitais, usualmente ocorre da seguinte forma:

- 1) Um lead em potencial acessa o website da empresa e preenche um formulário de captura de dados com as seguintes informações: nome, email e telefone mostrando interesse na oferta de produto/serviço em questão.
- 2) Estes dados são enviados para um sistema de automação de marketing digital que inclui o cliente na sua base de dados.
- 3) Esse lead é qualificado pela equipe de vendas e, caso atenda todos os critérios, é encaminhado para a próxima etapa do processo de aquisição. Essa qualificação normalmente acontece dentro de um funil de vendas de um sistema de CRM. Neste momento o lead deve existir em dois sistemas diferentes: o de marketing digital e no CRM.
- 4) Após a qualificação, um novo formulário é enviado ao lead para coletar mais informações como: endereço completo, profissão, CPF e/ou CNPJ. Os dados deste formulário são armazenados no CRM, onde fica o cadastro de clientes efetivos.

### **DESAFIO:**

Você foi contratado para desenvolver uma integração entre o formulário de captura de dados, o sistema de marketing digital e o CRM de forma que os dados do lead estejam sempre sincronizados entre os sistemas.

Os sistemas de Marketing Digital e CRM, podem ser apenas mocks na aplicação, apenas mais uma aplicação no django que expõe um endpoint simulando um outro sistema.

### **REQUISITOS:**

- 1) Para desenvolvimento, você deverá utilizar a linguagem de programação Python com o framework Django;
- 2) O sistema deve ter um mecanismo de mensageria para trabalho em background dos webhooks recebidos do CRM.