

Logo da empresa Deps Tecnologia

Deps Tecnologia

SDR - Pré Vendas

Criciúma, Santa Catarina, Brasil · há 6 dias · 46

candidaturas

Presencial Tempo integral

51-200 funcionários

Competências: Atendimento ao cliente, Satisfação do cliente, e mais 3

Veja como você se compara a 46 candidatos.

Experimente Premium por BRL0

Candidatura simplificada

Salvar

Salvar SDR - Pré Vendas na Deps Tecnologia

Compartilhar

Exibir mais opções

SDR - Pré Vendas

**Deps Tecnologia · Criciúma, Santa Catarina, Brasil
(Presencial)**

Candidatura simplificada

Salvar

Salvar SDR - Pré Vendas na Deps Tecnologia

Exibir mais opções

Conheça a equipe de contratação

Simone, #Hiring

Simone Dos Santos Silvano

2º

**CMO - Chief Marketing Officer | Growth Marketing |
Digital Marketing | Visual identity | Performance |
Digital Transformation**

**Anunciante da vaga · Usuário do LinkedIn desde 2015
2 conexões em comum**

Enviar mensagem

Sobre a vaga

Sobre a Deps Tecnologia: A Deps Tecnologia é uma empresa inovadora que oferece soluções de inteligências de dados e análise de crédito de ponta para otimizar processos empresariais.

Nosso objetivo é transformar a maneira como as empresas operam suas ANÁLISES DE CRÉDITO, proporcionando eficiência através de nossos métodos e políticas de crédito customizadas, um crescimento sustentável e lucrativo.

Descrição da Vaga: Estamos em busca de um profissional para ser (SDR) para integrar nosso time de pré-vendas.

O profissional será responsável por identificar e qualificar leads, garantindo que nosso time de vendas receba oportunidades de alta qualidade.

Responsabilidades:

Realizar o primeiro contato com leads gerados pelo marketing.

Diagnosticar as necessidades e interesses dos leads.

Qualificar leads para o time de vendas.

Manter um pipeline de leads atualizado e organizado.

Agendar reuniões entre leads qualificados e o time de vendas.

Colaborar com as equipes de marketing e vendas para otimizar estratégias de prospecção.

Requisitos:

Experiência prévia como SDR ou em funções similares.

Excelentes habilidades de comunicação e persuasão.

Capacidade de trabalhar de forma autônoma e em equipe.

Conhecimento em ferramentas de CRM.

Visão analítica e foco em resultados.

Diferenciais:

Experiência com vendas B2B.

Conhecimento em estratégias de inbound e outbound marketing.

Familiaridade com o setor de tecnologia.

Benefícios:

Salário competitivo.

Plano de saúde e odontológico.

Vale-refeição e vale-transporte.

Oportunidades de crescimento e desenvolvimento profissional.

Ambiente de trabalho dinâmico e colaborativo.

Se você é apaixonado por vendas e tecnologia, e deseja fazer parte de uma empresa que valoriza inovação e crescimento, envie seu currículo para RH@DEPS.COM.BR com o assunto “Vaga SDR - Pré Vendas”.