

Vendedor - Inside Sales | Time de Vendas

V4 Company

Presencial

Esta vaga possui candidatura simplificada!

Prazo

31/07/2024

Salário

A combinar

Local

Campinas (SP)

Descrição

Quer embarcar em uma jornada de sucesso no mundo do Inside Sales?

Esta é a sua chance! 🚀

Estamos à procura de talentos que desejam se tornar os próximos vendedores de sucesso do nosso time.

Se você é apaixonado por vendas, tem habilidades de comunicação afiadas e está pronto para se tornar um verdadeiro mestre em fechar negócios, esta é a sua oportunidade de brilhar! ✨

O que oferecemos: Uma formação completa em Inside Sales , formação essa denominada Heroes. É um programa intensivo de uma semana. As aulas serão ministrada por profissionais experientes no ramo. Os melhores receberão a oportunidade de

**trabalhar na maior Assessoria de Marketing Digital da
América Latina.**

Possui um espírito incansável de conquista?

**Então dá uma olhada na descrição da posição abaixo
e te inscreve!**

Requisitos e qualificações:

Mentalidade empreendedora e motivação intrínseca para alcançar metas desafiadoras;

Habilidade excepcional de comunicação verbal e escrita;

Conhecimento básico em marketing digital e tendências do mercado;

Autonomia para trabalhar de forma independente e em equipe;

Gostar de falar no telefone;

Resiliência para trabalhar com metas;

Responsabilidades e atribuições:

**Conduzir todo o processo comercial, desde a
prospecção até o fechamento de negócios, utilizando
abordagens criativas e persuasivas;**

**Executar sequências de contato tanto automatizadas
quanto personalizadas;**

**Desenvolver e manter relacionamentos sólidos com
clientes em potencial, entendendo suas metas e
desafios de negócios;**

Manter registros precisos de atividades de vendas e resultados, utilizando sistemas de CRM para gerenciar eficientemente o pipeline de vendas;

Observar métricas e indicadores, visando sempre a otimização dos processos para trazer os melhores resultados;

O que mais oferecemos:

Ambiente vibrante, cheio de pessoas com o propósito de crescer;

Possibilidade de sociedade;

Foco em metas, não em horários;

Gestão meritocrática;

Aulas de inglês;

Gympass;

Acesso ao G4 Skills;

Acesso a Staage;

Plano de Saúde e Odontológico;

Seguro de vida.