

Estágio de Customer Success (SMB)

Savvi

Remoto

Candidatar

Estágio de Customer Success (SMB)

Prazo

16/08/2024

Salário

A combinar

Local

nan

Descrição

DESCRIÇÃO DA VAGA

A Savvi é uma agência especializada em performance e growth. Nós digitalizamos os processos de aquisições e vendas dos nossos clientes, utilizando a tecnologia aliada à ciência de dados como ferramenta.

Fundada em janeiro de 2020, a Savvi continua em expansão e está em busca de mais pessoas que queiram construir uma empresa inovadora desde o seu princípio, dispostas a se juntar ao nosso propósito de acelerar o negócio dos nossos nossos clientes.

A Savvi está em constante transformação e é o ambiente perfeito para você trazer suas ideias e colocá-las em prática. Além disso, o trabalho é 100% remoto e você poderá trabalhar de onde quiser.

Estamos procurando alguém com perfil comunicativo, que lida bem com prazos, gosta de resolver problemas e é um amante da tecnologia e dados!

RESPONSABILIDADES E ATRIBUIÇÕES

Gerenciar uma carteira de clientes que são empresas com até 500 funcionários;

Gerenciar tarefas e pipeline de contatos e empresas de acordo com a jornada de atendimento mid/high touch;

Representar a Savvi na construção de uma relação duradoura com os clientes;

Criar, monitorar e colaborar com indicadores de saúde dos clientes;

Identificar e fechar oportunidades de cross sell e upsell;

Construir com a equipe da Savvi e com o cliente planos para aumentar o aproveitamento dos nossos serviços;

Gerenciar tarefas e pipeline de contatos e empresas de acordo com a jornada de atendimento mid/high touch;

Identificar e propor melhorias nos processos de customer success da Savvi.

REQUISITOS E QUALIFICAÇÕES

Disponibilidade para trabalhar pelo menos 30 horas semanais

Previsão de formatura até Dezembro/2025

Conhecimento técnico sobre marketing digital (mídias de performance) e desenvolvimento web;

Conhecimento em Google planilhas, documentos e apresentações;

Técnicas de negociação;

Gestão de tempo e organização;

Inglês intermediário.

Você vai se destacar se tiver:

Conhecimento em vendas consultivas e metodologias como receita previsível, SPIN selling e GPCT;

Proatividade, organização, compromisso e habilidade para trabalhar em equipe.

Experiência com a ferramenta ClickUp

INFORMAÇÕES ADICIONAIS

Oportunidade de integrar um time onde você possa ajudar a construir os processos

Trabalho 100% remoto, no conforto do seu lar

Gympass

Horário flexível ajustado com a liderança, o importante é entregar

Incentivos à capacitação

ETAPAS DO PROCESSO

Etapa 1: Cadastro

1

Cadastro

Etapa 2: Teste de português

2

Teste de português

Etapa 3: Entrevista com gestor

3

Entrevista com gestor

Etapa 4: Documentos de Admissão

4

Documentos de Admissão

Etapa 5: Contratação

5

Contratação

SOMOS A SAVVI

A Savvi é uma empresa de tecnologia que oferece soluções em marketing digital. Nós digitalizamos os processos de aquisições e vendas dos nossos clientes, utilizando a tecnologia aliada à ciência de dados como ferramenta.

Fundada em janeiro de 2020, a Savvi cresceu ao longo de todos os meses, ajudando clientes do Brasil inteiro a digitalizarem seus processos de aquisição digital.

Hoje a Savvi continua em expansão e está em busca de mais pessoas que queiram construir uma empresa inovadora desde o seu princípio, dispostas a se juntar ao nosso propósito de acelerar o crescimento dos nossos clientes.

A Savvi está em constante transformação e é o ambiente perfeito para você trazer suas ideias e colocá-las em prática. Além disso, o trabalho é 100% remoto e você poderá trabalhar de onde quiser, sempre.

Candidatar