

|                                  |  |
|----------------------------------|--|
| <b>Recruteur</b>                 |  |
| <b>Référence</b>                 | 21D1627227831  |
| <b>Titre de l'offre</b>          | Sales Development Representative (SDR)   |
| <b>Description de la mission</b> | <p>Você será responsável pela aquisição e qualificação de leads para nosso produto Graduway na América Latina, Espanha e Portugal.</p> <p>Responsabilidades:</p> <p>Pesquisar e identificar clientes em potencial, entrar em contato com eles por meio de ligações e e-mails diretos, e iniciar o processo de vendas e qualificação;</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Desenvolver e construir relacionamentos próximos de longo prazo com clientes em potencial até que eles se convertam em oportunidades qualificadas;</li><li>2. Construir um banco de dados de clientes potenciais;</li><li>3. Colaborar estreitamente com as equipes de Vendas e Marketing para garantir o alinhamento de nossa estratégia;</li><li>4. Passagem de bastão para o Executivo de Vendas, que será responsável pelo fechamento do negócio;</li><li>5. Trabalhar muito próximo a equipe de Marketing, com o objetivo de auxiliar na elaboração e aprimoramento das campanhas para geração de leads.</li></ol> <p><b>BENEFÍCIOS DA VAGA</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Cartão de Benefícios flexíveis;</li><li>2. Comissão agressiva;</li><li>3. Home Office.</li></ol> <p><b>INFORMAÇÕES ADICIONAIS</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Contrato: CLT<br/>CDI</li></ol> |
| <b>Type de contrat</b>           | CDI  |
| <b>Télétravail</b>               | Non spécifique   |
| <b>Rémunération</b>              | - de 20 K Euro/an  |
| <b>Client</b>                    | Konektera & Graduway   |
| <b>Description de la société</b> | <p>Sobre a Konektera:</p> <p>A Konektera foi fundada por empreendedores com mais de 10 anos de experiência em funções voltadas para o cliente, com a missão de "Transformar a maneira em que as pessoas e tecnologias ultrapassam fronteiras". Queremos internacionalizar todas as tecnologias do mundo de maneira efetiva. Você sempre nos encontrará em nossos escritórios em São Paulo ou em Tel Aviv, geralmente em uma chamada, seja apresentando um projeto para um tomador de decisões, ligando para novos clientes potenciais ou salvando a vida de nossos clientes. Nômades digitais por natureza e com uma abordagem prática, acreditamos que a tecnologia realmente não deveria ter limites. Um de nossos carros chefes é a Graduway, uma das maiores empresas de Ed-Tech do mundo.</p> <p>Sobre a Graduway:</p> <p>A Graduway é uma das maiores Ed-Techs do mundo, sendo o principal software de relacionamento e mentoria de ex-alunos para universidades. A empresa trabalha com mais de 2000 universidades no mundo incluindo Harvard, UCLA, Oxford, Insper, Unicamp, FGV, PUC, entre muitas outras, e está à procura de um Sales Development Representative (SDR) para fazer parte da equipe de Sales.</p>   |
| <b>Localisation</b>              | Remote (Latin America)   |
| <b>Pays</b>                      | Array  |
| <b>Description du profil</b>     | Pré Requisitos:  |

1. Excelentes habilidades de comunicação verbal e escrita;
2. Espanhol Avançado;
3. Inglês Avançado;
4. Experiência como SDR ou Inside Sales;
5. Experiência com vendas consultivas;
6. Experiência com vendas de tecnologia;
7. Familiaridade com CRM.

Diferenciais:

1. Experiência de trabalho em SaaS;
2. Experiência em empresas de EdTech.

**Expérience** Débutant (-3 ans)

**Profil**

**Secteur** Services IT & Digital

**Langue** Anglais

Espagnol

Portugais