

Recruteur	
Référence	21D1627228079
Titre de l'offre	Executivo de Vendas
Description de la mission	Você será responsável pelo fechamento de negócios para nosso produto Graduway na América Latina, Espanha e Portugal. Nessa função você estará contribuindo diretamente para o sucesso geral da divisão de vendas. Responsabilidades: 1. Impulsionar o crescimento da receita fechando novos negócios; 2. Desenvolver e executar planos de vendas com boa gestão de pipeline para atingir metas comerciais; 3. Receber leads qualificados dos SDRs e conduzir demonstrações de produtos; 4. Usar uma abordagem consultiva para compreender os desafios e as necessidades do cliente; 5. Demonstrar o valor do produto para solucionar os problemas do cliente; 6. Identificar necessidades, orçamentos, timeline e principais tomadores de decisão dos potenciais clientes; 7. Negociar termos de contrato e preços; 8. Elaborar e apresentar propostas; 9. Se manter atualizado sobre o produto e o conhecimento da indústria por meio de pesquisas de mercado ativas.
Type de contrat	CDI
Télétravail	Non spécifié
Rémunération	20-30 K Euro/an
Client	Konektera & Graduway
Description de la société	Sobre a Konektera: 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. Sobre a Graduway: 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 Executivo de Vendas para fazer parte da equipe de Sales.
Localisation	Remote (Latin America)
Pays	Array
Description du profil	Pré Requisitos: 1. Excelentes habilidades de comunicação verbal e escrita; 2. Espanhol Avançado; 3. Inglês Avançado; 4. Experiência como Executivo de Vendas, Executivo de Contas, Inside Sales ou Closer; 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 Expérimenté (3-10 ans)

Profil

Secteur Services IT & Digital

Langue Anglais

Espagnol

Portugais