



OPORTUNIDADE DE TRABALHO EM GESTÃO COMERCIAL

Atividades

- Fechar excelentes negócios com novos clientes e parceiros;
- Entender o cenário e momento de cada cliente, para ofertar a melhor solução e projeto;
- Realizar reuniões de planejamento ajudando os clientes a montar o escopo do projeto;
- Analisar códigos de obras e plano diretor quando necessário;
- Encontrar soluções para atender as necessidades e expectativas dos clientes, buscando sempre a excelência em nosso atendimento;
- Gestão e follow-up de leads para maturação e fechamento de negócios;
- Utilizar o CRM de acordo com os processos da empresa;
- Prospectar quando necessário, qualificar e agendar reuniões para você fechar negócio;
- Seguir processos, contribuir com feedbacks para melhoria e interagir com equipe de marketing;

Requisitos:

- Formação em Gestão Comercial, Administração, Engenharia, Arquitetura, Técnico em edificações ou áreas correlatas;
- Conhecimento em técnicas de vendas como o Spin Selling;
- Afinidade com ambiente comercial;
- Organização das atividades utilizando de forma correta o CRM;
- Capacidade de ouvir o cliente, sintetizar necessidades com comunicação clara e objetiva;
- Comunicação clara e objetiva através de plataformas online (google meet) e mensageria;
- Foco em resultados;
- Ser curioso e curtir aprender coisas novas;
- Ter muita energia em querer fazer a diferença na vida do maior número de pessoas possíveis;
- Conhecimento no mercado da Construção Civil e experiência com Inside Sales serão um diferencial importante;

MAIS INFORMAÇÃO E INSCRIÇÃO:

<https://123projetei.solides.jobs/vacancies/268705#vacancyDescription>

A OPORTUNIDADE PODE SER FECHADA A QUALQUER MOMENTO