

OPORTUNIDADE DE EMPREGO

Inside Sales Hunter (Vendedor Interno)

CLT, Palhoça **Presencial**

◆ DIA A DIA DA VAGA:

A missão do Inside Sales Hunter (Vendedor Interno) será prospectar e qualificar os leads e clientes inativos através da excelência no atendimento, buscando o sucesso do cliente e o atingimento das metas operacionais, táticas e estratégicas comerciais.

Suas principais atividades e responsabilidades serão:

- Realizar o contato ativo com clientes, via e-mail, chat, telefone ou vídeo-chamada para identificar oportunidades comerciais para a R.Brands
- Qualificar o lead através de contato ativo seja por e-mail, chat, telefone ou vídeo-chamada para identificar oportunidades comerciais para a R.Brands
- Garantir atualização e manutenção do CRM de todos os contatos realizados
- Mapear informações estratégicas do lead para traçar o perfil do mesmo
- Garantir nível de produtividade diária em contatos com os clientes afim de estar sempre em contato com a carteira atendida

Requisitos

◆ O QUE ESPERAMOS DE VOCÊ?

- Excelente comunicação oral e escrita
- Bom gerenciamento do tempo, priorização de atividades e consistência
- Disciplina e disposição para garantir a cadência de execução nos desafios propostos no dia a dia
- Adaptabilidade a potenciais mudanças de processos, ferramentas e perfil de leads
- Excelente capacidade de convívio e trabalho em equipe
- Rápido aprendizado e resiliência para lidar com o “não”
- Gosto e interesse genuíno por metas diárias, semanais e mensais
- Ter motivação por desafios, resultados e melhoria contínua
- Cursando Ensino Superior
- Vivência na área comercial
- Pacote Office

◆ HORÁRIO DE TRABALHO:

Presencial, de segunda à quinta-feira, das 08h às 18h, e sexta-feira das 8h às 17h, com 1 hora de intervalo.

Vaga para atuação na Pedra Branca, em Palhoça/SC.

INTERESSADOS DEVEM ACESSAR O LINK:

<https://jobs.quickin.io/rbrands/jobs/66d8c229a6a48500134432bb>

A OPORTUNIDADE PODE SER FECHADA A QUALQUER MOMENTO
NASCE - Núcleo de Assessoria de Carreiras e Estágios

OPORTUNIDADE DE EMPREGO

Assistente Comercial

CLT, Palhoça **Presencial**

◆ A MISSÃO E O DIA A DIA DA VAGA:

O Assistente Comercial será responsável por apoiar a equipe de vendas em atividades administrativas e operacionais, assegurando que os processos de vendas sejam conduzidos de maneira eficiente e organizada.

Suas principais atividades e responsabilidades serão::

- Realizar o cadastro de revendas R.brands, atentando aos critérios da política comercial B2B;
- Dar manutenção nos cadastros e informações dos clientes dentro das plataformas comerciais (SAP, HubSpot, Auge);
- Garantir, em conjunto com a TI, a estabilidade das plataformas comerciais (Portal b2b, letalk e Hubspot),
- Acompanhar a correta aplicação de política de preços (PMA);
- Realizar a execução e controle dos processos de garantia, devoluções e/ou divergências de pedidos junto aos clientes do B2B;
- Realizar a manutenção das tabelas de preços e cadastros de produtos;
- Atender aos clientes (internos e externos) via telefone;
- Executar as atividades de venda de munições (cadastros de clientes, conferência de documentação e lançamento de pedidos);
- Realizar o lançamento de pedidos, extras e/ou corporativos;
- Atualizar relatórios de indicadores de performance diários;

Requisitos

◆ O QUE ESPERAMOS DE VOCÊ?

- Ensino médio completo
- Experiência em atendimento ao cliente;
- Processos de Vendas;

Você irá se destacar se tiver 🏆:

- Vivência em empresas de varejo

◆ HORÁRIO DE TRABALHO:

Presencial, de segunda à quinta-feira, das 08h às 18h, e sexta-feira das 8h às 17h, com 1 hora de intervalo.

Vaga para atuação na Pedra Branca, em Palhoça/SC.

INTERESSADOS DEVEM ACESSAR O LINK:

<https://jobs.quickin.io/rbrands/jobs/66ce118e8023870013bcf50d>

A OPORTUNIDADE PODE SER FECHADA A QUALQUER MOMENTO
NASCE - Núcleo de Assessoria de Carreiras e Estágios

OPORTUNIDADE DE EMPREGO

Estamos Contratando: Pré-Vendedor(a) Experiente!

Salário R\$ 1.950,00 + Benefícios
Desenvolvimento de Bonificação com meta

Contratação Regime CLT
Morar em Florianópolis
Local: escritório localizado no Centro de Florianópolis
Carga horária: 44h semanais
Formato Presencial

Suas Principais Responsabilidades:

Prospecção ativa de leads.
Qualificação de leads para entrega no prazo de vendas.
Relacionamento com Leads através de conteúdo
Manutenção de um pipeline saudável e organizado no CRM.

O Que Esperamos de Você:

Experiência comprovada em pré-vendas, preferencialmente com produtos digitais.
Habilidade em comunicação e persuasão.
Organização e disciplina para gerenciamento de atividades de prospecção.
Desejo de crescer e se desenvolver em uma carreira de vendas.
Proatividade e atitude externa para resultados.

INTERESSADOS DEVEM ENCAMINHAR O CURRÍCULO PARA O WHATSAPP +55 48 99944-9354 e falar com a Daisy.

OPORTUNIDADE DE EMPREGO EM MARKETING

Analista de Marketing de Produto Pleno

CLT, Palhoça **Presencial**

◆ DIA A DIA DA VAGA:

Apoiar e executar os processos GTM (Go to market), atuando na interface entre os times de Produto, Marketing e Negócios, a fim de garantir o cumprimento dos objetivos estratégicos.

Suas principais responsabilidades e atividades serão:

- Suportar e desenvolver campanhas de marketing focadas nos lançamentos de produtos que estejam alinhadas às demandas das áreas de negócios, marketing e produto
- Realizar a gestão de diferentes projetos com autonomia e proatividade e que estejam alinhados com as estratégias de lançamentos
- Garantir o correto alinhamento entre as percepções do posicionamento da marca para todas as partes interessadas
- Acompanhar a performance das campanhas, sempre se pautando pela orientação aos dados;
- Trabalhar em estreita colaboração com as equipes de marketing, produto e negócios para fornecer suporte e materiais de apoio para impulsionar as estratégias de Go To Market
- Realizar análises de métricas e dados aprofundadas para avaliar a eficácia das campanhas e estratégias de GTM e identificar áreas de melhoria

Requisitos

◆ O QUE ESPERAMOS DE VOCÊ?

- Ensino superior em Comunicação Social, Jornalismo, Publicidade e Propaganda, Relações Públicas ou Marketing Digital
- Conhecimento de todo o mix de marketing
- Experiência de atuação com marketing digital
- Experiência com meios de comunicação online
- Experiência em gestão de projetos
- Diferencial experiência na área de marketing de produto
- Diferencial experiência em lançamento de produtos físicos

◆ HORÁRIO DE TRABALHO:

Presencial, de segunda à quinta-feira, das 08h às 18h, e sexta-feira das 8h às 17h, com 1 hora de intervalo.

Vaga para atuação na Pedra Branca, em Palhoça/SC.

INTERESSADOS DEVEM ACESSAR O LINK:

<https://jobs.quickin.io/rbrands/jobs/66d5ced2fe738d0013dc711d>

A OPORTUNIDADE PODE SER FECHADA A QUALQUER MOMENTO

NASCE - Núcleo de Assessoria de Carreiras e Estágios

OPORTUNIDADE DE EMPREGO EM MARKETING

Analista de Marketing de Influência

CLT, Palhoça **Presencial**

◆ DIA A DIA DA VAGA:

A missão do Analista de Marketing de Influência aqui na R.brands é planejar e executar o projeto de Marketing de Influência para as marcas INVICTUS e Galapagos, com base em ações com embaixadores e influenciadores digitais.

Suas principais responsabilidades e atividades serão:

Planejamento e execução do projeto:

- Colaborar na construção do **planejamento estratégico do calendário comercial** e mix de campanhas e ações, assegurando o alinhamento com as áreas comerciais e de marketing.
- **Planejamento das ações** com influenciadores, base no calendário comercial e necessidades das áreas de Marketing e E-commerce.
- **Análise e prospecção** de perfis de influenciadores digitais, para realizar ações de divulgação, com base em dados de engajamento e sinergia com as marcas.
- **Pesquisa** de mercado e acompanhamento de tendências em redes sociais, curadoria e acervo de referências.

Requisitos

◆ O QUE ESPERAMOS DE VOCÊ?

- Superior em Comunicação Social, Marketing, Publicidade e Propaganda, Jornalismo ou correlatas.
- Experiência em Marketing, Marketing de Influência e Mídias Sociais
- Experiência em gestão de redes sociais
- Experiência com Assessoria de Imprensa
- Experiência com ferramentas de análises e planejamento
- Experiência com desenvolvimento de Campanhas Digitais para performance de vendas
- Experiência com plataformas de Mídias Sociais e de análises (Google Analytics, Buzzmonitor...)
- Domínio intermediário no Pacote Office

◆ HORÁRIO DE TRABALHO:

Presencial, de segunda à quinta-feira, das 08h às 18h, e sexta-feira das 8h às 17h, com 1 hora de intervalo.

Vaga para atuação no Pedra Branca, em Palhoça/SC.

INTERESSADOS DEVEM ACESSAR O LINK:

<https://jobs.quickin.io/rbrands/jobs/66c7353b29407f00130f4715>

A OPORTUNIDADE PODE SER FECHADA A QUALQUER MOMENTO
NASCE - Núcleo de Assessoria de Carreiras e Estágios