

## ESTÁGIO EM COMUNICAÇÃO

Área de formação: Administração, Marketing, Publicidade e Propaganda, Jornalismo, entre outros.

Trabalhará em parceria com os responsáveis pelo Marketing, Publicidade e Propaganda, e diretamente com os Sócios Fundadores.

Deve estar cursando: 4º ou 5º semestre. Duração do Estágio: 6h/dia (12:00 às 18:00). Local da empresa: Av. Angélica, 2223 (15 minutos andando do Mackenzie!)

Responsabilidades: criação de artigos, livros, ebooks; e criação de áudios para podcasts; produção de roteiros; edição de vídeos; realização de programação visual; criação de pautas de entrevistas; e executar e monitorar atividades que serão desenvolvidas em rotinas administrativas. Também deve assessorar o desenvolvimento do plano de comunicação, marketing e redes sociais da empresa.

**PERFIL:** gostar de escrever, ter português excelente, saber utilizar adobe premiere, ter interesse pelas áreas de gestão e educação. Saber executar animações; títulos e legendas; assim como efeitos especiais e movimentos; trilhas sonoras. Ter trabalho com foco na organização, na qualidade, atenção aos prazos e metas.

Valor da bolsa mensal: R\$1.000

Benefícios: Possibilidade de prorrogação / Recesso remunerado / Vale Transporte / Vale Refeição / Seguro de Vida / Possibilidade de efetivação CLT.

Duração: 12 meses (com 3 meses de experiência).

Envie seu CV para [vagas@tac7.com.br](mailto:vagas@tac7.com.br), com o título “VAGA PARA COMUNICAÇÃO”. Observação: Ao enviar o CV indicar o website em que apresenta portfólio digital.

## ESTÁGIO EM VENDAS INTERNAS / COMERCIAL

Área de formação: Administração, Marketing, Publicidade e Propaganda, Jornalismo, entre outros.

Trabalhará em parceria com os responsáveis pelo Marketing, Publicidade e Propaganda, e diretamente com os Sócios Fundadores.

Horário de Estágio: 09:00 às 16:00 com uma hora de almoço. **Deve estar obrigatoriamente cursando período noturno.** Eventualmente há home office e/ou participação em eventos do setor. Local da empresa: Angélica, 2223 (15 minutos andando do Mackenzie!).

**PERFIL:** É necessário ser educado, ter determinação (ser pró ativo nato); gostar de lidar com pessoas; ter uma boa comunicação com boa interação; ter atenção a detalhes; gostar de vender (entender o produto e serviço); ser uma pessoa sincera: mostrar integridade e boa-fé; saber sondar para oferecer o melhor produto para a necessidade do cliente. Ser curioso, saber lidar com metas e números; capacidade de concentração, saber lidar com o público e capacidade de organização, negociação, criatividade, e atualização constante por meio de cursos relacionados à área do estágio.

### Responsabilidades:

- ✓ Realizar prospecção: ligar para clientes da nossa base todos os dias; atuar nas negociações de vendas.
- ✓ Realizar atividades comerciais junto a clientes; atender a clientes; formalizar propostas comerciais.
- ✓ Fazer o pós vendas: realizar o acompanhamento e fechamento do serviço ; manter contato com todos para sondar a satisfação.
- ✓ Planilhar todos os contatos no CRM e realizar o feedback/follow up do que foi enviado e/ou combinado com os clientes.
- ✓ Checar a documentação de cada clientes para fechamento de contratos; digitar e arquivar documentos
- ✓ Enviar relatório semanal toda segunda (envia Check-in e Check-out), mensal com taxa de crescimento mensal e faturamento obtido mensal. E demais relatórios sobre o desempenho de vendas de cada serviço.
- ✓ Realizar contato com fornecedores; e fazer cotações.
- ✓ Registrar e monitorar atividades que serão desenvolvidas em rotinas administrativas.

Valor da bolsa mensal: Fixo de R\$1.000+comissão.

Benefícios: Possibilidade de prorrogação / Recesso remunerado / Vale Transporte / Vale Refeição / Seguro de Vida / Possibilidade de efetivação CLT.

Duração: 12 meses (com 3 meses de experiência).

Envie seu CV para [vagas@tac7.com.br](mailto:vagas@tac7.com.br), com o título “VAGA PARA COMERCIAL”.

Observação: ao enviar o CV indicar se já teve experiência com alguma área comercial/vendas.