

Posição

Estagiário Sales Development [SDR]



Local de Trabalho

Alameda Vicente Pinzon, 54 – Cubo Itaú

Carga Horária

6h

Vagas

3

Sobre a empresa

Cortex é a plataforma líder de Growth Intelligence do Brasil. Growth intelligence é o uso de ciência de dados e Big Data em informações do mercado e da sua empresa para alavancar resultados de marketing e vendas.

Mais do que isso, esse é o nosso propósito.

É o que nos inspira: turbinar o crescimento dos nossos clientes por meio de inteligência de dados. E nossos clientes são grandes marcas com enorme potencial: Nike, Claro, Globo, Visa, Sony, Gol, Unicef, Roche, entre outros.

Somos inquietos, apaixonados por tecnologia, ousados, amigos sinceros e não gostamos de politicagem. Trabalhamos duro, mas nos divertimos muito enquanto isso. A empresa tem mais de 100 pessoas e cresce rápido, mais de 50% por ano, por isso precisamos aprender e evoluir ainda mais rápido.

Elevator Pitch

O estagiário de Sales Development terá grande potencial para crescimento e aprendizado. Ele utilizará metodologias de outbound para encontrar e qualificar os futuros clientes da Cortex e contribuir de forma efetiva com o crescimento da empresa.

Conheça o time

Nosso estagiário fará parte do time de Growth da Cortex, que compreende todas as equipes de Marketing e Sales da empresa. Esse time possui responsabilidade direta pelo crescimento do ARR (Annual Recurring Revenue) e consequentemente da Cortex como empresa. No dia a dia fará parte de uma equipe formada por 2 SDR's e 1 Account Executive, o qual chamamos de Sales POD.

O que você vai fazer?

Você será responsável pela geração de leads outbound através de hunting de pessoas chaves em ferramentas online como LinkedIn e Google. Você terá dois grandes objetivos: 1. encontrar gestores e diretores das empresas mapeadas e 2. conectá-los à solução da Cortex.

Sua abordagem será tanto por e-mail quanto por conference calls e redes sociais como o LinkedIn. Através destes pontos de contato você irá mapear necessidade, autoridade e aderência desses prospects às soluções da Cortex. Os prospects pré-qualificados deverão ser encaminhados ao Account Executive do seu Sales POD, que seguirão o contato até a conversão como cliente.

Sua posição é a base de nossa estratégia comercial e você terá bastante autonomia e responsabilidade no seu dia a dia. Além de formação em metodologias comerciais você pode esperar intensas trocas e aprendizados não somente com os demais SDR's e Account Executives da empresa, mas como todo time de Marketing, Sales e Produto envolvido na estratégia e operacionalização dos planos de Go-To-Market das Soluções Cortex.

What good looks like

O Sales POD do qual você fará parte:

- Abre novas oportunidades (Deals) de receita de forma consistente e previsível
- Gera mais receita recorrente mensal para a empresa todo trimestre
- Atua de forma incansável para suportar as metas de crescimento (geração de leads e vendas) da Cortex, com deals em novos clientes e também em clientes da base

Além disso, por sermos uma empresa de tech em pleno crescimento, você contribuiu para o desenvolvimento da Cortex, tornando impossível não te efetivarmos no final do estágio. Ah! E você se divertiu no caminho, fazendo novas e duradouras amizades. ;-)

O que você precisa saber?

- Estar cursando Administração, Gestão de Negócios, Engenharia, Comunicação Social ou Marketing
- Perfil investigativo, disciplinado e resiliente
- Comunicação persuasiva
- Inglês intermediário
- Ferramentas de busca no Google e LinkedIn

Nice to have

- Conhecimento em funil de vendas, vendas B2B, Outbound Sales, SaaS e Big Data são um diferencial

Remuneração, Benefícios e Perks:

- Trabalhar em um ambiente divertido, empreendedor e fazer parte de algo inovador
- Bolsa de estágio compatível com o mercado + remuneração variável mensal por atingimentos de metas
- Ticket refeição R\$ 25,30/dia útil
- Vale transporte
- Seguro de vida

Processo Seletivo

- Enviar CV ou perfil no LinkedIn para: recrutamento@cortex-intelligence.com (incluir "EstagioSDR" no título do email)
- 3 entrevistas
- A elaboração de um case prático pode ser solicitada