

Estágio Comercial

Desafios e responsabilidades: Atender demanda comercial por envio de novas propostas para clientes existentes. Conduzir negociações de escopo pequeno, conforme alçada. Responsável por gerir registros no CRM, controle e análises de pipeline da área. Follow-up de negociações correntes. Entendimento de necessidade do cliente para ajuste de proposta/oferta.

Prospecção ativa (primeiro contato) em novos clientes de acordo com plano alinhado com áreas de MKT e gerência comercial. Apoio no desenvolvimento comercial de novos projetos sob gestão da área KAM. Estruturar a estrutura de Contas-Chave da companhia, delimitando critérios de elegibilidade, frequência de visitas, modelo de atendimento interno e Service Level Agreements (SLAs). Compatibilizar as demandas dos clientes-chave aos interesses da companhia. Desenvolver novos negócios e retenção dos existentes através de modelo estruturado de aproximação junto aos clientes designados para sua carteira, incluindo abordagem multinível. Exceder as expectativas de orçamento e ter pleno controle sobre os desvios.

Requisitos: Formação acadêmica: Cursando Superior em Administração ou Engenharia.

Bolsa: R\$ 1.500,00

AM, AO, SV, VR e VA.

Região – Vila Olímpia

Por favor, envie seu CV até 18/10 para

erica.pinheiro@topico.com.br com o título da vaga