

ESTÁGIO EM VENDAS

A [mywork](#) é uma solução para departamento pessoal, focada em pequenas e médias empresas. Nosso objetivo é ajudar gestores e profissionais dessa área a resolverem seus problemas com controle de ponto, benefícios, controle de faltas e atrasos, comunicação com o contador entre outros pontos de atrito do dia a dia, de forma simples, eficiente e com preço justo. A plataforma da mywork já está em funcionamento com mais de 500 clientes e pode ser testada em seu site.

Estamos procurando um **estagiário de vendas** mão na massa, para ser o 12º funcionário da empresa! Queremos alguém com vontade de fazer parte de uma startup *early stage* com potencial para se tornar um dos líderes da área de vendas da empresa no futuro. É importante ser uma pessoa organizada, trabalhar com seriedade, mas também ter uma boa dose de bom humor!

RESPONSABILIDADES

- Atender clientes por telefone, e-mail e videoconferência e guiá-los pela plataforma
- Negociar valores e alinhar cobranças com o financeiro
- Participar de feiras e outros eventos com potencial de vendas
- Montar apresentações, criar análises e construir a inteligência por trás do departamento de vendas
- Manter nossa base de clientes em sistema CRM e garantir sua utilização

REQUERIMENTOS

- Gostar de pessoas e estar à vontade com passar boa parte do dia conversando com clientes
- Lidar bem com “não” de potenciais clientes
- Ser transparente, ético e organizado com todos os clientes e membros da empresa

DIFERENCIAIS

- Experiência com sistemas de marketing e vendas como Hubspot
- Experiência com pacote Office
- Experiência com vendas e organização de eventos
- Experiência em Tecnologia, *SaaS*, plataformas *B2B*, sistemas de departamento pessoal e/ou RH
- Inglês avançado

BENEFÍCIOS

- Bolsa-estágio competitiva com startups *early stage*
- Contrato de *options* (após efetivação)
- Vale-Refeição
- Budget para comprar um item para o escritório com a sua cara

CONTATO

Enviar CV para contato@mywork.com.br com o assunto “Vaga Vendas”