

Coordenador(a) de vendas do canal B2B

Você será responsável por liderar o desenvolvimento do canal B2B da Positiv.a.

O que esperamos de você:

- Obsessão em explorar oportunidades para o crescimento da Positiv.a
- Habilidade em gestão de pessoas
- Conhecimento e aplicação de metodologias ágeis
- Boa organização de dados e processos
- Inteligência emocional

Experiência Desejada:

- Desejável formação em Engenharia ou administração
- 5+ anos de experiência em liderança comercial de canais diretos e indiretos de bens de consumo
- Conhecimentos técnicos apurados na gestão de canais B2B

Diferencial:

- Desejável conhecimento na ferramenta Hubspot
- Conhecimento no desenvolvimento e gestão do funil de vendas B2B

Local:

- Home Office, e potencialmente presencial em São Paulo (a partir de 2022).

>>>FAZER A INSCRIÇÃO EXCLUSIVA E OBRIGATÓRIA PELO
LINK:<<<<https://parceriaslabora.tech/positiva/>



Venha atuar em uma empresa inovadora!

Veja as oportunidades abertas e inscreva-se no link da descrição

 **positiv.a**  **labora**

