

## Sobre nós

Somos um grupo focado em contribuir com a transformação do mundo. Conectamos pessoas, auxiliamos na criação de ideias e como torná-las realidade. Possibilitamos o aperfeiçoamento da comunicação e dos processos em ambientes corporativos, com eficácia através das melhores tecnologias.

Nossa cultura é baseada em FAZER e SER, acreditamos que todos tem a capacidade de se superar e se reinventar, por isso fomentamos a colaboração e melhoria contínua como ponte para o futuro.

## Por que VOCÊ?

Estamos a procura de alguém que se apaixone pelo que faz, que brinde o SIM e para os demais experiências WOW!, que tenha objetivos claros e vá lá por eles, estaremos aqui para apoiar você á consegui-los!! Alguém que construa seu caminho com sorrisos e tenha coragem de errar, porque se não, como aprendemos?

Vamos adorar se você for um pessoa capaz de tangibilizar o sonho de mudança dos nossos clientes através das ferramentas do Google Cloud. Oferecendo com qualidade a melhor experiência para nossos usuários, entendendo sempre suas necessidades e provendo soluções.

Você vai adorar quando souber que irá fazer parte de um time com nível executivo capaz de encantar os clientes com a mudança que o Google Cloud consegue provocar nas empresas. O desafio diário é aumentar a adoção das ferramentas na nuvem através da transformação digital na carteira atual de clientes, criar um plano de fidelidade com webinars e treinamentos das diferentes ferramentas disponíveis.

O que a gente espera é que você nos ajude a executar a estratégia para atingir o cumprimento dos objetivos de vendas na base atual, para isso queremos que você possa construir em conjunto um plano de ação para oferecer os produtos/serviços aos maiores clientes da região.

## Vaga: Gerente de Projetos

### Objetivo:

Cuidar da execução do escopo do projeto, com tempo, prazo e qualidade acordados com o que foi esperado pelo cliente. Gerenciar demandas, criar e atualizar cronogramas prevendo riscos durante a execução. Criar processos para que o fluxo de trabalho seja mais automatizado para otimizar o tempo.

### Funções:

#### Relação Corporativo - Vendas e Pré vendas:

- Fazer reuniões de alinhamento expectativa com vendas assim que receber o projeto, verificando produtos vendidos, viabilidade no tempo que foi vendido.
- Fluxos de trabalho para otimizar o tempo, como checklist de pré venda dizendo as viabilidades de cada produto ou serviço.

#### Iniciação:

- Levantar os requisitos com o cliente da forma da implantação, gerando o termo de abertura do projeto e o plano de gerenciamento do projeto
- Esclarecer de forma objetiva as necessidades do cliente, especificações e desempenhos para as áreas impactadas.
- Identificação do Sponsor e Stakeholders

#### Planejamento:

- Construir a especificação do projeto, com todas as etapas e tarefas
- Construir a carta gantt e o cronograma do projeto
- Construção do plano de comunicação
- Criar estrutura analítica do projeto - EAP
- Estimar horas e custos do projeto
- Criar um matriz de responsabilidades e de riscos
- Criar um plano de ação dos riscos.

#### Execução e Monitoramento:

- Orientar e gerenciar as demandas do projeto
- Conduzir reuniões de alinhamento
- Criar atas de reunião

- Engajar e criar processos de otimização com as partes interessadas
- Engajar e criar processos de otimização com as partes interessadas
- Status Report dos projetos abertos, semanalmente.
- Gerir prazo, custo e qualidade das execuções.
- Medir variações de desempenho das demandas
- Criar e gerir plano de solicitações de mudanças

#### Domínio de temáticas:

- Experiência em organização para controlar demandas, prazos de vários projetos ao mesmo, com complexidades diferentes.
- Liderança em engajar, ser agente de mudança e transformação de cultura tecnológica e motivação de seu time., buscando novas metas a serem batidas.
- Comunicação do nível intermediário entre o técnico e o estratégico, com incentivo à troca de ideias e opiniões.
- Ter o poder de negociação, lidar com diversos pontos de interesse entre empresa, projeto e fornecedor.
- Imparcial e profissional para gerenciar crises, evitar “incêndios”. Focar na solução e resultado, e não somente no problema.
- Ser Hand-ons e proativo, prevenindo riscos e surpreendendo o cliente final. Ser orientado a cliente.

#### Tecnologia:

- Ferramentas do G Suite Avançada e Google Cloud Platform
- Nível de conhecimento de tecnologia da informação avançado (Conhecimento em sistemas de provedores de email, migração e etc)
- Níveis de conhecimento de redes avançado (DNS, AWS)
- Conhecimentos intermediários ou avançados em Cloud Computing.
- Conhecimento avançado em Gerência de Projetos (PMI)
- Conhecimentos avançados em processos (BPMN)
- Conhecimentos amplos sobre Scrum, ITIL e COBIT

#### Idiomas:

- Inglês (Intermediário ou Avançado)
- Espanhol (Intermediário ou Avançado)