

## 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: Google Sales Executive

O que a gente espera é que você nos ajude a executar a Estratégia definida pelo Sales Manager para atingir o cumprimento dos objetivos de vendas, Procurar novas empresas as quais oferecer os produtos/serviços da Somosnuvem, Atualizar e ordenar bases de dados de clientes (CRM), Qualificar oportunidades, participar em eventos, fazer networking, desenvolver negócios e entregar resultados.

### Principais Responsabilidades

- Foco em resultados, saber trabalhar com metas de curto a médio prazo.
- Execução da Estratégia definida pelo Sales Manager para atingir o cumprimento dos objetivos de vendas.
- Revisão e atualização do CRM
- Fazer ligações de primeiro contato (Call Cold)
- Envío de emails a leads que não foi possível contatar.
- Agendar reuniões presenciais com possíveis clientes.
- Fazer seguimento de prospectos através de emails e telefone.
- Envío de informação solicitada o requerida pelo cliente.

### Formação profissional requerida:

- Ter cursado estudos superiores (idealmente relacionadas com Marketing, Vendas, RRPP e contato com clientes).

### Experiência laboral requerida:

- Experiência na venda consultiva.
- Experiência na atenção de clientes.
- Experiência em empresas de tecnologia (desejável).
- Experiência em CRM (desejável).

### Requisitos desejáveis:

- Inglês intermédio/Avanzado
- Espanhol intermédio/Avanzado