

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: Sales and Marketing Manager

Descrição:

Responsável por liderar e implementar as estratégias das áreas comerciais e de marketing da Somos Nuvem com o objetivo de se tornar um dos maiores parceiros do Google .

Funções:

Desenvolvimento das estratégias comerciais :

- Liderar estratégias a serem implementadas e executadas, dependendo do período (a curto e longo prazo).
- Controle dos preços dos produtos e serviços para serem entregues, em um nível que garanta renda suficiente para atingir as metas e margem de vendas.
- Liderar reuniões com clientes para tirar dúvidas referente aos produtos da proposta, apoiar com a venda interna do projecto e para fechar o negócio.
- Assegurar que nossos clientes recebam a mais alta qualidade serviço que atenda a sus necessidades, centrando especialmente em oferecer resultados empresariais para eles e aproveitar a venda baseada na experiência WOW.
- Canal comercial com Google: Realizar reuniões para entregar atualizações de temas comerciais, marketing e treinamentos específicos.

Gestão e coordenação da área de vendas:

- Atua com liderança para desenvolver talentos, estabelecer um bom ambiente de trabalho e consolidar um equipe multidisciplinar.
- Analisar competências dos colaboradores, sua experiencia e actividades, com o fim de potenciar sus habilidades.
- Acompanhamento individual dos executivos de vendas, em termos de clientes e negócios.
- Elaboração de estratégias específicas para cada cliente em conjunto com sua equipe.
- Coordenação de atividades de vendas com executivos: apresentações, demos, etc.
- Acompanhamento dos executivos da área de vendas para reuniões presenciais.
- Realizar o treinamento constante com a equipe de vendas, sobre os novos produtos / serviços ou as atualizações.
- Atualização e organização de material de vendas.
- Estudo de materiais do Google.

- Revisão de comissões e cumprimento de metas de vendas, pós vendas e telemarketing.