

TEMOS VAGA



Cargo: BDR

Horário: 08h00 às 12h00 e das 13h30 às 18h00 - Seg. a Sex.

Responsabilidades:

- Prospecção ativa de novos clientes;
- Agendamento de reuniões para os executivos de vendas;
- Qualificação de leads conforme critérios da empresa;
- Registro e acompanhamento de interações no CRM;
- Colaboração com a equipe comercial para otimizar estratégias de vendas.

Requisitos:

- Boa comunicação e habilidade de negociação;
- Experiência com vendas ou prospecção ativa (diferencial);
- Organização e disciplina para gerir contatos e follow-ups;
- Conhecimento em CRM e ferramentas de automação de vendas (diferencial);
- Perfil resiliente e orientado para metas.



Grupo 2B

Encaminhe seu currículo para:
paola@2bgerenciamento.com.br

ou para o WhatsApp:
49 99834-8771