

Consultor Comercial: pré-vendas (SDR/BDR)

Descrição

A precisão está no nosso DNA

Já pensou em trabalhar com um time multidisciplinar, de alto rendimento? Você também deseja fazer parte de um time que busca viabilizar e promover o acesso a novas tecnologias e a prática da medicina de precisão?

Com mais de 60 anos de existência, o Hospital Albert Einstein é hoje um sistema de saúde que mantém uma premissa: inovar e crescer, sempre com excelência. Nossas sementes se espalham em diversas frentes: Inovação, Ensino e Pesquisa, Responsabilidade Social e Medicina Diagnóstica.

Comprometidos com a excelência, com a busca da melhoria contínua e com o desenvolvimento dos nossos profissionais, buscamos pessoas que compartilhem deste mesmo propósito!

Time Comercial do Laboratório

O time comercial do Laboratório Einstein tem como principal objetivo entender as necessidades dos prospects com estratégias de inbound e outbound a fim de validar informações de mercado e gerar demanda em conjunto com o time para entregar as soluções de tecnologia do Einstein para prestadores da saúde

Responsabilidades

- Prospecção e qualificação de leads;
- Identificar clientes e tomadores de decisão;
- Alcançar e exceder a meta de prospecção através da qualificação de leads;
- Trabalhar em parceria com todo o time Comercial;
- Gerenciar tempo e esforço entre diferentes oportunidades de prospecção;
- Atualização de informações no CRM com os pontos relevantes sobre as oportunidades identificadas;
- Criar listas de prospecção utilizando estratégias de inteligência comercial que compreenda o cenário;
- Identificar novos canais de prospecção;
- Desenvolver automações dentro das ferramentas de prospecção;

Qualificações

Experiência com a área comercial, preferencialmente em pré-vendas ou relacionamento com o cliente.

Formação: Gestão comercial, Marketing e áreas correlacionadas. Conhecimento ou formação na área da saúde ou biológicas será um diferencial.

Experiências & Habilidades:

- Experiência em uso de CRM e ferramentas de prospecção;
- Experiência com processos de qualificação inbound e outbound;
- Ser influente e bom negociador;
- Perfil resiliente e automotivado;
- Proativo e ter iniciativa/ autonomia;
- Ser uma pessoa genuinamente curiosa e apaixonada por tecnologia;

Empresa

Varsomics

Tipo de jornada

Full-time

Local

Remote work from: Brasil

Data da vaga

24 de outubro de 2022

- Capacidade de trabalhar em Ambiente Ágil;
- Habilidades de escrita, comunicação e apresentação;

Benefícios

Regime PJ

Horário: 08:30h às 17:30h (2ª a 6ª)

Local de trabalho: Home Office