

<https://varsomics.com/vagas/pre-vendas-sdr-inbound/>

Pré-vendas – SDR/Inbound

Description

A precisão está no nosso DNA

Já pensou em trabalhar com um time multidisciplinar, de alto rendimento e que faz parte do melhor Hospital da América Latina? 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?

Então, vem fazer parte da Varsomics e venha contribuir para ajudar a melhorar os tratamentos médicos e a saúde da população.

Somos uma empresa dentro do melhor hospital da América Latina, que é 34 melhor do mundo e único hospital brasileiro no top 50 e latino-americano no top 100, segundo o The World 's Best Hospitals 2022. Desenvolvemos soluções de bioinformática e prestação de serviços de excelência aplicados para as áreas relacionadas à genética, bioinformática e medicina personalizada.

Responsibilities

Pré-vendas – SDR/Inbound [?][?]

O time comercial tem como objetivo desenvolver estratégias de vendas e fechamento de novos clientes e novas oportunidades de vendas, acompanhando os clientes para alcançar as metas sugeridas. Gerenciamento e negociação com clientes e geração de leads. Realizando apresentações de Forecast semanal, gerenciamento e acompanhamento das vendas e propostas até a entrega do produto final.

#Mais sobre os seus desafios?[?]

- 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;

Qualifications

- Desejável experiência acadêmica/profissional nas áreas biológicas;
- Experiência com produtos das linhas de Molecular, Celular, Genética e Sequenciamento;
- Habilidades de escrita, comunicação e apresentação;
- Experiência com a área comercial, preferencialmente em pré-vendas.

Hiring organization

Varsomics

Employment Type

Full-time

Job Location

Remote work from: Brasil

Date posted

11 de março de 2022

#Remuneração ??

Remuneração fixa + Variável por desempenho

Job Benefits

PJ: 8 horas diárias + 1h de intervalo das 8h30 às 17h30 (segunda à sexta)