

Oportunidade: Gerente Comercial – São Paulo

Sobre a empresa: Pyxys

Somos uma agência de soluções digitais. Concebemos e construímos produtos, usamos estratégias de content marketing com respaldo de dados, e adotamos as melhores práticas e ferramentas de performance, com foco em produzir resultados concretos para nossos clientes.

Acreditamos que não basta contar boas histórias. Elas precisam engajar, fazer sentido para as pessoas e, assim, gerar resultados para as marcas.

Nossos principais clientes são grupos de mídia, para os quais oferecemos um modelo de negócio inovador, testado e aprovado por grandes jornais e revistas, que consiste em captar novas receitas publicitárias com soluções digitais desenvolvidas sob medida para os anunciantes e atreladas a KPIs claros e tangíveis.

Em um ambiente colaborativo, leve e inovador temos uma equipe com profissionais de diversas áreas, antenados, experientes, dinâmicos e do bem.

Desafio:

Buscamos um(a) profissional comercial sênior especializado(a) em vendas digitais, que tenha experiência com análise de métricas digitais, branded content e mídia programática. Com visão ampla de negócios, além de gerir a carteira de clientes também irá identificar novas oportunidades de crescimento para a marca.

O que você irá fazer:

- ✓ Prospectar, atender e gerenciar a carteira de clientes de um grupo de mídia no segmento de Culinária (com possibilidade de abertura para outras frentes);
- ✓ Criar DREs de projetos e manter rentabilidade da carteira de acordo com metas estabelecidas pela empresa;
- ✓ Gerir a implementação dos projetos vendidos de ponta a ponta, da prospecção ao pós-venda;
- ✓ Junto à área de planejamento, trazer insights e colaborar para a criação de novos produtos digitais;
- ✓ Identificar oportunidades de novos negócios pensando nas estratégias comerciais e de relacionamento.

O que você precisa ter:

- ✓ Vasta experiência na área comercial de agências, empresas de mídia ou veículos;
- ✓ Sólida experiência no relacionamento com agências digitais e/ou veículos;
- ✓ Experiência com venda de mídia programática e conhecimento das possibilidades de DMPs;
- ✓ Conhecimento de estratégias de inteligência digital, branded content e inbound marketing;
- ✓ Perfil autônomo, proativo, colaborativo e focado em resultado.