

Oportunidade: Diretor Comercial – Empresa Confidencial (São Paulo)

Sobre a posição:

Buscamos um profissional com grande expertise comercial e visão holística de negócio para liderar nosso projeto de expansão e extrair o melhor de nossos recursos atuais, na área de venda de software. Será responsável pelo desenvolvimento estratégico comercial, gestão de nossos representantes e busca de oportunidades e parcerias para potencializar o negócio.

Responsabilidades:

- Aprimorar e criar estratégias de crescimento e captação de clientes;
- Atuar em parceria com a área de marketing e apoiar o desenvolvimento de canais, não só da perspectiva estratégica, mas também na execução das atividades;
- Responsável pela gestão do processo de venda consultiva (mapeamento das necessidades do cliente para identificar a melhor solução);
- Responsável pelo dimensionamento do funil e pipeline de vendas;
- Elaboração, acompanhamento e apresentação de resultados através de relatórios gerenciais, métrica e KPI's de performance;
- Seleção, gestão e treinamento dos representantes comerciais.

Experiência e Formação:

- Experiência comercial em grandes empresas;
- Conhecimento em CRM (Plataformas);
- Visão ampla e estratégica de negócio;
- Gestão data driven (tomada de decisão com base em dados);
- Inglês avançado ou fluente;
- Domínio de planilhas e relatórios gerenciais.
- Perfil: Empreendedor, Negociação, energia, fast learning, flexibilidade e adaptabilidade.