



DATA: 16/05/2023

ESTÁGIOS REMUNERADOS – ESTAGIÁRIO DE DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS E VENDAS (M/F) - UNIPLACES - LISBOA

REF^a DO ANÚNCIO: GIP/012 – MAIO 2023

DATA LIMITE PARA CANDIDATURA: SEM DATA LIMITE

ESTAGIÁRIO DE DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS E VENDAS (M/F)

Descrição de funções

Descrição

A Uniplaces está construindo uma marca global e confiável para os estudantes. Acreditamos na capacitação da mobilidade estudantil e começamos facilitando o processo de encontrar acomodação. Estamos resolvendo dores da vida real e contamos com o apoio de investidores de primeira linha, como Atómico, Octopus Investments, Shilling Capital Partners e Caixa Capital para nos ajudar a alcançar isso melhor e mais rápido.

Somos uma empresa de mentalidade internacional, com uma equipe extremamente talentosa e ambições globais. Nossas decisões são guiadas por nossos valores fundamentais de Paixão, Impacto, Confiança e Espírito de Equipe - com os quais visamos ter uma empresa onde todos se sintam responsáveis e capacitados para alcançar todo o seu potencial.

Nesta função, sua missão é:

- Engajar e adquirir novos proprietários apresentando nossa proposta de valor por meio de chamadas frias de saída;
- Coletar e estruturar informações de imóveis do provedor de hospedagem para serem publicadas na plataforma Uniplaces;
- Acompanhar e priorizar uma lista de leads previamente gerada pelo nosso departamento de Marketing;
- Acompanhar os proprietários (por telefone ou e-mail) desde a primeira chamada até que suas ofertas sejam publicadas em nossa plataforma;
-



- Contato com outras equipes para garantir que os anúncios e informações de propriedade sejam de alta qualidade.

Requisitos do trabalho

Seu histórico:

Não esperamos um histórico específico ou um conjunto de experiências, desde que você seja um dos melhores em todas as tarefas e empregos que se inscrever!

Seu estilo:

- Nível nativo/quase nativo de alemão e inglês profissional;
- Grandes habilidades de comunicação - geralmente você apresenta todos ao redor e certifique-se de que todos estejam à vontade. Você se sente confortável na comunicação cara a cara, por telefone ou por escrito;
- Pura máquina de vendas, você está aqui para quebrar metas e continuar se esforçando até o limite. A pressão é o seu principal combustível para completar objetivos;
- Forte influenciador, você é natural quando se trata de convencer os outros e provar seu ponto de vista na mesa;
- Trabalho aberto e tolerante com colegas e clientes de diferentes nacionalidades e origens.

É por isso que você vai adorar este trabalho:

- Através de nosso treinamento intensivo e experiência prática com insights de nossos funcionários mais seniores, você aprenderá a apresentar como um chefe e vender como o Lobo de Wall Street;
- Conhecer pessoas de todo o mundo diariamente, realmente sentir que você está ajudando os proprietários a obter suas propriedades conhecidas e totalmente reservadas;
- Uma cultura empresarial orientada para as pessoas e que se concentra no desenvolvimento pessoal e no treinamento para ajudá-lo a explorar seu talento em toda a sua extensão;
- Acesso a um pool de talentos que é difícil de encontrar. Suas partes interessadas e colegas virão de origens de classe mundial e terão se intensificado dentro da Uniplaces. Você encontrará mentores e modelos;



O que mais você precisa saber?

- Esta posição está sediada em Lisboa (híbrido)
- Contrato de estágio com duração de **6 meses**
- Será disponibilizada bolsa de estágio + auxílio-refeição
- Uma experiência incrível dentro de um ambiente internacional
- De segunda a sexta-feira acesso a um agradável escritório de co-working em Lisboa (Saldanha)!
- Disponibilidade necessária de 40 horas semanais

Parece o trabalho para você?

Por favor, inscreva-se abaixo e deixe-nos saber por que você acredita que você é o ajuste perfeito para a função :)

Nota: Por favor, envie seu currículo em inglês.

CANDIDATURAS: <https://uniplacescareers.recruitee.com/o/business-development-and-sales-intern-german-speaker-hybrid>