



ESTÁGIOS PROFISSIONAL - *INSIDE SALES REPRESENTATIVE (M/F)* – WELINK – LISBOA

Refª do Anúncio: GIP/outubro2021/ 0428

DATA-LIMITE PARA CANDIDATURA: 31 de dezembro de 2021

A Welink foi criada por 2 jovens empreendedores apaixonados pela web e pelas novas tecnologias, Charles Passereau (francês) e Kevin Gonçalves (luso-francês), é uma empresa francesa que fornece soluções únicas às pequenas e médias empresas para impulsionar a sua actividade através da gestão de leads e de marketing digital. Desde 2018, construímos múltiplas plataformas de matchmaking específicas para cada área profissional e um conjunto de soluções para follow up de negócios.

Inicialmente sedeados em França, estamos agora presentes em 8 países e oferecemos soluções para conectar cada profissional especializado aos seus potenciais clientes e gerir o desenvolvimento do negócio.

Esta colaboração dará aos seus alunos uma melhor compreensão do mundo profissional e económico. Permitir-lhes-á adquirir uma sólida experiência profissional e humana. Os seus alunos poderão desenvolver e revelar o seu potencial ao serem formados, acompanhados e monitorizados. E conseqüentemente, aumentar a vossa taxa de empregabilidade através do recrutamento após o fim do curso.

FORMAÇÃO NA WELINK ACADEMY:

É um programa de coaching para Sales e Customer Success. Uma incubadora de formação independente, 2 semanas intensas para garantir que aprendes e consegues por em prática rapidamente. A academia Welink fornece-vos todas as ferramentas de que necessita para ter sucesso (formação da força de vendas, técnicas de vendas, roleplays, tratamento de objeções, closing, desenvolvimento pessoal...) Durante a formação vais trabalhar o teu desenvolvimento pessoal e a tua mentalidade O programa de formação inclui:

- 24 horas de formação em vendas;
- 42 horas de sessões de chamada;
- Especificação da indústria em questão;
- Ferramentas de software de vendas;
- Coaching e formação contínua;
- Desenvolvimento pessoal.

INSIDE SALES REPRESENTATIVE (M/F)

PERFIL DO(A) CANDIDATO(A):

- Experiência em vendas no mercado português;
- Jovens com vontade de aprender e com gosto pela área comercial, de preferência com experiência em inside sales, business development, ou por exemplo em call center na área comercial.
- Fluente/nativo em português. O conhecimento de francês, inglês será apreciado;
- Pessoa motivada, ambiciosa, perseverante, com uma boa formação comercial e uma experiência anterior em vendas;



FUNÇÕES:

Só será possível triunfar se tiveres boas capacidades sociais e telefónicas. Como parte do crescimento e desenvolvimento do nosso negócio, vais utilizar como tool o CRM *Salesforce*, sendo responsável pela angariação de profissionais para os convencer a fazerem parte das nossas plataformas:

- Prospecção e conversão de profissionais através do CRM Salesforce;
- Gerir o ciclo completo de vendas por telefone até ao closing.

OFERECEM:

- Remuneração mensal, é oferecido 1045€ (brutos) de salário base + subsídio de alimentação + comissões.

FORMAÇÃO NA WELINK ACADEMY:

É um programa de coaching para Sales e Customer Success. Uma incubadora de formação independente, 2 semanas intensas para garantir que aprendes e consegues por em prática rapidamente. A academia Welink fornece-vos todas as ferramentas de que necessita para ter sucesso (formação da força de vendas, técnicas de vendas, roleplays, tratamento de objeções, closing, desenvolvimento pessoal...) Durante a formação vais trabalhar o teu desenvolvimento pessoal e a tua mentalidade O programa de formação inclui:

- 24 horas de formação em vendas;
- 42 horas de sessões de chamada;
- Especificação da indústria em questão;
- Ferramentas de software de vendas;
- Coaching e formação contínua;
- Desenvolvimento pessoal.

INFORMAÇÕES ADICIONAIS:

- Envia o teu CV para a.tigre@we-link.com