



## Estágio profissional- INSIDE SALES REPRESENTATIVE (M/F) - WELINK - LISBOA

Refª do Anúncio: GIP/setembro2021/ 0428

**DATA-LIMITE PARA CANDIDATURA: 31 de dezembro de 2021**

A Welink é uma startup fundada em 2018. Conta com 32 plataformas de *matchmaking* em 8 países europeus: Alemanha, França, Itália, Reino Unido, Bélgica, Espanha, Irlanda e Portugal. E acima de tudo, são 200 Welinkers, 200 pessoas que trabalham em conjunto para impulsionar a atividade das pequenas empresas: agências de comunicação, arquitetos, advogados, contabilistas e profissionais da construção.

### INSIDE SALES REPRESENTATIVE (M/F)

#### PERFIL DO(A) CANDIDATO(A):

- Experiência em vendas no mercado português;
- 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;

E depois, a tua arma secreta: pode ser uma habilidade louca, uma determinação sem precedentes, uma inventividade desenfreada...

#### 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:**

- Os interessados deverão enviar e-mail para [gip@autonoma.pt](mailto:gip@autonoma.pt), indicando no assunto, a referência do anúncio, nome completo e número de aluno, anexando o curriculum vitae detalhado (preferencialmente modelo europeu) com fotografia tipo passe.
- Só serão consideradas as candidaturas de alunos e ex-alunos da UAL.