

OPORTUNIDADE DE EMPREGO EM ADMINISTRAÇÃO, GESTÃO COMERCIAL E MARKETING

Curso: Administração, Gestão Comercial, Marketing,

Fase: sexta em diante

Empresa / Endereço: Altside, Rodovia José Carlos Daux, número 4460

Horário / Carga horária semanal: 40 horas semanais

Principais atividades a serem desenvolvidas:

- * Operar o funil da qualificação ao agendamento e, conforme evolução, conduzir propostas e fechamento.
- * Realizar discovery consultivo para mapear perfil, objetivos e momento do lead.
- * Tratar e priorizar inbound leads, além de ativar listas e follow ups de oportunidades em nutrição.
- * Executar cadências multicanal por telefone, WhatsApp, videochamadas e e-mail com roteiros claros e hipóteses de valor.
- * Enfrentar objeções com segurança, educando o lead sobre nossa proposta e próximos passos.
- * Garantir higiene de CRM, documentação de atividades e previsibilidade de pipeline.
- * Acompanhar métricas de contato, conexão, agendamento, comparecimento, proposta e conversão para propor testes e melhorias.

R\$3.000,00 + variável + bonificação semestral

Benefícios: Plano de Saúde e Wellhub

E-mail para envio de currículos:

<https://altside.com/trabalhe-conosco/>

A OPORTUNIDADE PODE SER FECHADA A QUALQUER MOMENTO

NASCE - Núcleo de Assessoria de Carreiras e Estágios

WhatsApp: (48) 98804-8344