

Vaga de estágio comercial: atendimento, vendas e receitas



Como participar do processo de seleção

Se você se interessar pela vaga, favor enviar o seu currículo para o email pedro.lanna@rlm.app.br

Características da vaga e pré-requisitos:

- Regime de contratação: Estágio.
- Carga horária: 30h semanais.
- Disponibilidade: Pelo menos 1 ano disponível para estagiar.
- Contratação: Regime de experiência por 30 dias, e depois contrato de 1 ano ou 6 meses.
- Híbrido: 2 dias no escritório, e 3 dias home office.
- Local da empresa: Piracicaba, SP
- Bolsa-auxílio: 2.000,00 reais por mês

Atividades corriqueiras da área:

- Atendimento a empresas e usuários que possuem dúvidas sobre o processo de compra.
- Atendimento aos usuários que possuem dúvidas básicas sobre como instalar e começar a usar o programa RLM.
- Realizar vendas e renovações.
- Lançamento das vendas realizadas, preenchimento e revisão de planilhas de controle financeiro.
- Geração de notas fiscais e links de pagamento.
- Auxílio na elaboração de estratégias de otimização e automação do processo de venda.
- Mapeamento das principais demandas e dificuldades dos usuários no processo de teste do software, e, posteriormente, compra e pagamento, com objetivo de melhorar e automatizar a venda, e experiência do usuário.

Para o trabalho desempenhado aqui é importante:

- Comunicação clara, educada e objetiva.
- Perfil organizado.

- Perfil mão na massa.
- Gostar muito de interagir com pessoas, conversar e tirar dúvidas.
- Interesse em “jornada do cliente” e “user experience”.
- Capacidade de seguir processos, e utilizar plataformas tecnológicas e aplicativos.
- Capacidade de observação, curiosidade e aprendizado prático.
- Conhecimento em plataformas básicas de computador (email, excel, word, etc.).
- Interesse em controles internos, gestão, e financeiro.

Descrição:

O candidato selecionado para a vaga irá atuar na área de vendas da empresa, atendendo diretamente compradores e usuários do software. Dentre eles: grandes empresas, pequenas empresas, ou usuários individuais, brasileiros e estrangeiros. Os atendimentos são em sua maioria realizados por meio de plataformas digitais como email, mensagem, vídeo conferência, entre outras.

O candidato também irá acompanhar a jornada completa dos clientes desde o momento que tomam conhecimento do software pelos canais de marketing (pré-venda), até o momento em que já compraram e estão utilizando o programa (pós-venda), provendo suporte para os clientes nessas diversas etapas, e colhendo informações para melhorias nos processos.

O candidato será exposto a mecanismos de controle interno e financeiros (plataformas de atendimento, plataformas de gestão, bancos, e plataformas de pagamento/recebimento nacional e internacional). A área comercial trabalha diretamente relacionada com a área financeira, e, por isso, o escopo envolve também a geração de notas fiscais e links de pagamento para os clientes.

O candidato terá contato indireto com outras áreas da empresa como por exemplo marketing, tecnologia, programação, user-experience, negociação, processos empresariais, entre outros temas que envolvem o funcionamento de uma empresa de tecnologia.

Importante:

O candidato aprovado no processo seletivo receberá uma proposta para integrar a equipe RLM por um período de 30 (trinta) dias, em regime de experiência, antes de formalizar o contrato de estágio.