

Especialista em vendas

A **LINK Mobility Group AS** é um dos principais fornecedores europeus no setor das comunicações móveis, especializado em CPaaS, serviços de mensagens e soluções móveis. Oferecemos uma vasta gama de serviços e soluções escaláveis para diferentes indústrias e setores, acompanhando a crescente procura por convergência digital entre empresas e clientes, plataformas e utilizadores.

A sede do Grupo encontra-se em Oslo, Noruega, estando cotado publicamente na Bolsa de Valores de Oslo. A LINK Mobility continua a registar um forte crescimento orgânico, com um elevado nível de receitas recorrentes, uma vez que os clientes tendem a transferir cada vez mais atividades empresariais para plataformas móveis. Em 2019, a LINK Mobility registou um volume de negócios total de 2,9 mil milhões de NOK, com escritórios em 17 países diferentes.

Especialista em vendas

Na **LINK Mobility**, dispomos de três valores fundamentais que impulsionam o nosso negócio e as nossas pessoas: **União, Dedicção e Entusiasmo**. Trabalhar na LINK significa valorizar a diversidade, a colaboração transfronteiriça e a resolução de desafios complexos num ambiente de forte crescimento. Os nossos colaboradores são profissionais experientes, curiosos e ágeis, que trabalham em equipa e procuram, de forma consistente, oferecer as melhores soluções de mensagens móveis aos nossos clientes.

Descrição da função

Como **Especialista em vendas**, serás responsável pela identificação de leads e por realizar o contacto posterior, criação de oportunidades e fecho de novos contratos nos segmentos empresariais-alvo. Após o fecho de um contrato, ficarás responsável pelo processo de onboarding do novo cliente em articulação com as equipas de CSM e de projeto, garantindo que tudo decorre de forma eficiente, levando também a cabo gestão da conta.

Responsabilidades

Estruturar: Definir a estratégia de prospeção através do nosso processo *Prospection Plan*: compreender o mercado, identificar as suas principais evoluções, necessidades e oportunidades. Serás também responsável por executar o ação.

Executar: Identificar leads (através de ferramentas como *SalesNavigator* e *Zaplify*, bem como da sua rede/contactos), contactá-los pelos meios disponíveis, promover reuniões e convencer os potenciais clientes, preparar propostas e fechar negócios. É também responsabilidade garantir a transferência fluida da gestão comercial para outras equipas internas como account managers, accountants, etc.

Coordenar: Colaborar com departamento de IT, especialistas de produto e gestores de projeto quando necessário, em momentos-chave da prospeção, para alcançar resultados frutíferos. Realizar previsões, medir e reportar resultados interna e externamente.

Comunicar: Escutar atentamente as necessidades e desafios dos potenciais clientes, identificando ativamente oportunidades para alinhar os seus objetivos com as iniciativas e desenvolvimentos de soluções da LINK.

Apoiar: Garantir uma experiência de excelência aos novos durante toda colaboração com a LINK Mobility e garantir um bom relacionamento com a organização.

Experiência e qualificações

+1 ano de experiência em funções similares no setor digital (preferencialmente) ou na área comercial mais tradicional.

Experiência em vendas dentro de um ou mais dos segmentos-alvo (preferencial).

Licenciatura em Gestão, Economia ou similar (preferencial).

Inglês fluente, escrito e falado (obrigatório)

Valorizamos bons conhecimentos de Office 365 e experiência no uso de CRM para organizar, monitorizar e prever a sua atividade.

O candidato ideal

Altamente enérgico, curioso, autoconfiante, perseverante, resiliente e orientado para resultados. Interesse e à vontade com tecnologias de comunicação.

Orientado para o negócio, com capacidade de compreender os desafios, a cadeia de valor e o modelo empresarial dos clientes.

Excelentes competências de comunicação e relacionamento interpessoal.

Atitude positiva e capacidade para gerar entusiasmo e dedicação entre colegas e clientes.

Integridade e coragem para expressar a sua opinião quando necessário, mantendo a calma em situações exigentes.

Na **LINK Mobility**, cada colaborador é um membro essencial da família LINK. Não aceitamos qualquer forma de discriminação, seja ativa ou passiva, baseada em etnia, origem nacional, religião, deficiência, gênero, orientação sexual, estado civil ou parental, filiação sindical, opiniões políticas, idade ou qualquer outra característica que comprometa o princípio da igualdade. A LINK Mobility vê a diversidade como um fator essencial para a rentabilidade.