

Account Executive

Vendas - São Paulo / SP

Já pensou em ser parte de uma startup? Participar da criação de processos, áreas e produtos com muita autonomia e responsabilidade?

E não estamos falando de qualquer startup... nós somos a Qulture.Rocks, a startup que passou por um dos processos mais difíceis de aceleração do Vale do Silício, a Y Combinator (saiba mais sobre nossos investidores [aqui](#)).

Área

A área de Growth na Qulture.Rocks é dividida em três times: Marketing, SDR (Pré-Vendas) e Vendas. Todo o processo se inicia em Marketing, que cria conteúdos voltados a empresas com um RH mais estratégico ou que possuem o interesse em desenvolvê-lo (somos referência nisso inclusive!) e a partir desses conteúdos, atraímos empresas interessadas até a Qulture.Rocks. Estas empresas tornam-se leads que serão qualificados pelo nosso time de SDR. Após essa qualificação, o time de Vendas recebe os leads considerados com grande potencial (os mais quentes!) e são responsáveis por fechar o contrato. E é desse último time, responsável em fechar contratos, que você fará parte!

Missão

Fazer parte de um time que quer dobrar a receita da Qulture.Rocks ao longo de um ano.

Atribuições

- Ser responsável por uma quota de vendas baseada na quantidade de MRR (monthly recurring revenue) dos contratos que fechar
- Receber uma quantidade pré-determinada de leads qualificados pela área de marketing (MQLs), conduzindo esses leads pelos processos de qualificação de vendas, demo, gestão das objeções e convencimento do cliente, e negociação

Pré-requisitos

- Necessário superior completo ou cursando último ano
- Necessário inglês intermediário/avançado
- Desejável espanhol intermediário
- Interesse em se aprofundar no mercado de tecnologia/SaaS
- Vontade de trabalhar e empenho para estudar e se aprofundar em Vendas

Recompensas

- Oportunidade de trabalhar com uma equipe de profissionais incríveis, acelerando sua carreira e se desenvolvendo pessoal e profissionalmente, em um ambiente que tem como principal missão destravar potenciais para que você possa realizar o melhor trabalho da sua vida
- Trabalhar no Cubo Itaú, um ambiente de trabalho incrível e descontraído, com muitas outras startups para networking, áreas de convivência, chopp, eventos e muito mais

Benefícios

Remuneração competitiva (fixo + variável), vale-refeição, vale-transporte, plano de saúde, seguro de vida, clube de benefícios Allya, day-off e Psicologia Viva (programa de incentivo a terapias). Possibilidade de trabalhar no escritório (depois da quarentena) ou home office e horários flexíveis.