

## Junta – te á nossa equipa



### Requisitos

- 2 anos de experiência em gestão e fidelização de clientes em empresas Saas/Tecnologia
- Competências de comunicação e de atendimento ao cliente.
- Pessoa com capacidade de organização e planeamento.
- Competências digitais e experiência em CRM.
- Nivel de espanhol
- Disponibilidade para viajar

### Cómo será o processo de selecção

- **Contactaremos** os candidatos através de uma videochamada de 30 minutos para nos conhecermos melhor
- Será realizada **uma segunda entrevista** com os candidatos seleccionados para falar sobre a posição e a forma como abordamos o trabalho.
- Os candidatos que participem no processo receberão uma **reposta da Área da Gestão de Pessoas e Talento** sobre o estado da sua candidatura e/ou entrevista.

### Queremos conhecer-te!

Se te identificas com a nossa proposta e tens interesse real em integrar a equipa, envia-nos o teu CV para [talento@okticket.pt](mailto:talento@okticket.pt)

Avaliá-lo-emos consigo para o conhecermos melhor.



## Consultor Comercial

**Okticket, SL** é uma das maiores start-ups do momento. Desenvolvemos e comercializamos a nossa própria **tecnologia fintech**, dedicada à digitalização de notas de despesas empresariais. Com um volume de utilizadores da nossa aplicação que ultrapassa os **350.000 e mais de 800 empresas clientes...** continuamos a crescer! Descolámos e estamos prontos para dar o salto, e queremos que pessoas como você nos ajudem a fazê-lo.

Se trabalha como **Consultor Comercial** e quer juntar-se a um projeto que lhe permite dar um salto profissional a todos os níveis, este é o lugar para si.


Responderá perante o **Country Manager Portugal**, e a vossa e a vossa missão será aos nossos clientes, fazer seguimento e fechar os negócios, proporcionando a melhor experiência de onboarding na receção e implementação do nosso produto para a garantir a manutenção do valor da ferramenta.

### Quais serão as suas responsabilidades?

- Procurar e propor as soluções mais adequadas através dos nossos serviços e produtos, gerir descontos, etc.
- Apresentar a nossa solução aos clientes, adquirindo um elevado nível de conhecimento do produto consultiva.
- Fazer a monitorização e seguimento do pipeline nas ferramentas de trabalho
- Seguir a estratégia e a abordagem de vendas de acordo com as diretrizes e a estratégia definidas pela empresa.
- Follow up de clientes: estado da implementação, faturação, renovações.

### O que oferecemos?

Oferecemos-lhe a oportunidade de se desenvolver num ambiente dinâmico e multidisciplinar, aprendendo e trabalhando com perfis associados à estratégia empresarial, à experiência do utilizador e à comercialização de soluções tecnológicas. E, claro, transparência, envolvimento e reconhecimento.

 Lisboa, Portugal

 Formato híbrido

 Dpto. Comercial

