



SALES – VENDAS

QUEREMOS-TE DAR AS BOAS-VINDAS À STAMP ME

A STAMP ME, é uma aplicação móvel internacional, de download grátis, Android e IOS, e presente em vários países, tais como a Austrália, Nova Zelândia, Reino Unido e Irlanda, Estados Unidos, Canada, Honduras, Portugal, Espanha, Malásia, Tanzânia, entre outros.

A nossa App, permite ao utilizador a procura fácil dos seus locais preferidos e respectivas ofertas, a possibilidade de ser recompensado no curto-prazo, pela sua regularidade e frequência assídua.

A STAMP ME Portugal, desenvolveu um modelo de negócio em colaboração com Juntas de Freguesia para desenvolver e incrementar o seu negócio em iniciativas de desenvolvimento da competitividade local. Paralelamente, procura criar uma rede de parceiros comerciais através de uma equipa comercial dando aos comerciantes e detentores de negócio as ferramentas e recursos necessários para estes possam interagir com a sua clientela base, recolher dados do seu consumidor e aumentar a sua frequência e lealdade.

O tipo de potenciais negócios poderão ser estabelecimentos que já usem os tradicionais cartões de carimbos em papel, tais como coffee shops, restaurantes, salões de cabeleireiros, bares e discotecas, lojas diversas, pastelarias, farmácias, aluguer de campos de prática desportiva (ténis, squash, padel, etc.), car washes, entrega ao domicílio, entre outros.

STAMP ME é a plataforma agregadora de cartões que recompensa o Cliente final no curto-prazo.

FUNÇÃO

- Trabalhar na equipa comercial da Stamp Me na angariação e conversão de novos clientes,
- Participar em feiras, eventos e iniciativas relevantes para apresentar a solução da Stamp Me;
- Colaborar com a equipa de Lisboa e respectivo Team Leader em estratégias para ajudar na transformação digital das empresas portuguesas, com recurso à plataforma da Stamp Me.

PRINCIPAIS REQUISITOS

- Ambição para se juntar a uma equipa em RÁPIDO crescimento
- Gosto por novas tecnologias e social media
- Capacidade de gestão de vendas e carteira de clientes
- Comunicativo, organizado, perseverante, empreendedor, facilidade em trabalhar em equipa e pró-activo

OUTROS REQUISITOS

- Licenciatura em gestão ou marketing/publicidade ou relações públicas ou área comercial e vendas (preferencial, sem ser factor de exclusão)
- Experiência em vendas com contatos telefónicos
- Boa apresentação
- Experiência Profissional nesta área ou similar (preferencial, sem ser factor de exclusão)
- Gosto pela área comercial e trabalho por objetivos
- Capacidade de Gestão do Tempo;
- Rigor e capacidade de organização

- Boa capacidade de planeamento do seu próprio trabalho
- Gosto pelo trabalho no exterior, e facilidade de comunicação
- Espírito de equipa
- Apoio na sua área de actuação, com acompanhamento inicial do Cliente/campanha

VANTAGENS

- Integração numa Startup em rápido crescimento
- Remuneração variável com excelente comissão – Única no mercado!
- Socialização na Sexta-feira - Paramos de trabalhar e passamos algum tempo juntos no final da semana
- Possibilidade de trabalhar na sua área de residência
- Tipo de oferta: Tempo Inteiro / part-time
- Local da Oferta: Lisboa e Grande Lisboa, outras zonas geográficas

Se estiveres preparado para embarcar nesta viagem com a nossa equipa envia a tua candidatura para, accounts@hubizz.com