

Diversas Formações: DIGIDELTA

Administração de Empresas, Marketing, Gestão, Economia, Design, Arquitetura, ...



Procuramos jovens com background em áreas de arquitetura/design com "uma veia" empreendedora!

Procuramos profissionais com conhecimentos técnicos relevantes e apetência para áreas de Renovação/remodelações/Decoração, que saibam como capitalizar o nosso produto nestas áreas.

Focado em produto combina experiência em desenvolvimento de negócios e vendas, conhecimento profundo de mercado e uma visão estratégica para identificar e explorar oportunidades de crescimento.

Função:

- Identificação de Oportunidades de Mercado
- Desenvolvimento de Parcerias Estratégicas
- Estratégia de Crescimento e Expansão de Mercado
- Colaborar com a equipa de marketing para criar e ajustar estratégias de go-to-market.
- Conduzir entrevistas e pesquisas com clientes atuais e potenciais para validar necessidades e obter insights sobre o produto.
- Identificar e qualificar potenciais clientes, elaborando propostas comerciais personalizadas.
- Conduzir apresentações e negociações com potenciais clientes para demonstrar o valor do produto e concretizar vendas.
- Manter um pipeline atualizado e gerir a documentação de vendas para potencializar oportunidades futuras.

Habilidades e Competências Essenciais:

- Forte capacidade analítica e de pesquisa de mercado.
- Habilidade de negociação e construção de parcerias.
- Conhecimento em gestão de relacionamento com o cliente.
- Excelente comunicação interpessoal e capacidade de influenciar stakeholders.
- Experiência em planeamento e execução de estratégias de crescimento de mercado.

Perfil Ideal:

1. Formação Académica

- Licenciatura em áreas como Administração de Empresas, Marketing, Gestão, Economia, Design, Arquitetura ou áreas relacionadas.

2. Experiência Profissional

- Experiência em desenvolvimento de negócios será valorizada, vendas ou gestão de produtos (preferencialmente no setor em que a empresa atua).

3. Mentalidade Empreendedora e Proativa

- Perfil orientado para resultados, com iniciativa e autonomia para identificar oportunidades de crescimento.

5. Competência em Networking e Relacionamento

- Forte rede de contatos profissionais e capacidade de construir relações estratégicas com stakeholders, incluindo clientes, parceiros e líderes de mercado.
- Habilidade para criar e nutrir parcerias que possam impulsionar o crescimento do produto.

6. Capacidade de Tomada de Decisão Baseada em Dados

- Familiaridade com ferramentas de análise de dados e sistemas de CRM para acompanhamento de performance e pipeline.

7. Habilidades de Comunicação e Persuasão

- Excelentes habilidades de comunicação, tanto para apresentações quanto para negociações.
- Capacidade de articular com clareza os benefícios do produto e de adaptar a linguagem e a abordagem conforme o público.

8. Foco no Cliente e na Experiência do Usuário

- Forte orientação para entender as necessidades dos clientes e adaptar estratégias para atender a essas expectativas.
- Capacidade de avaliar o feedback do cliente e usá-lo para influenciar melhorias e adaptações no produto.

9. Orientação Estratégica e de Longo Prazo

- Visão estratégica que permite não só focar no curto prazo, mas também identificar caminhos para o crescimento a longo prazo.

10. Mentalidade Inovadora e Aberta a Mudanças

- Perfil inovador, com interesse em explorar novas abordagens e soluções para maximizar o sucesso do produto.
- Capacidade de adaptação rápida e flexibilidade para ajustar estratégias em resposta a novas informações ou mudanças no mercado.

Se consideras que tens potencial para cresceres connosco, então este é o desafio para ti!

O teu desenvolvimento será o nosso sucesso!

Enviar CV: joana.ruivo@digidelta.pt