

## Sales Development Representative (SDR)

**Você é alguém que sonha em trabalhar com propósito e fazer a diferença na vida das pessoas? Você é naturalmente curios@, adora um desafio e busca o aprendizado constante? Você é uma pessoa auto-gerenciável que gostaria de ter autonomia, flexibilidade e ainda sentir que o seu trabalho tem um grande impacto? Então, é muito possível que você tenha o DNA Neomed!**

Estamos **buscando um(a) especialista** em venda consultiva para se juntar a nossa equipe de vendas remota como Sales Development Representative (SDR). **A pessoa SDR terá um papel fundamental na equipe de vendas e impacto direto no cenário de saúde brasileira, levando as soluções inovadoras da Neomed para todo o país.**

Nossa empresa já ajudou mais de 500.000 vidas e está presente em mais de 350 clínicas, hospitais, laboratórios e alguns dos maiores players de saúde do mercado. Você terá sucesso na nossa empresa se for uma pessoa apaixonada pelo universo da saúde, movida por resultados e metas desafiadoras, e que deseje ser um membro ativo e colaborativo de um time de vendas em crescimento!

### Desafios da posição:

- Construir dossiês de alta qualidade, sendo capaz de antecipar perguntas e objeções do cliente na qualificação
- Quebrar as barreiras de entrada para um produto inovador e disruptivo em um mercado conservador;
- Demonstrar conhecimento profundo e interesse sobre a dor do cliente e os benefícios das nossas soluções;
- Adaptar o pitch de acordo com o perfil de cliente e persona;
- Contribuir com novas estratégias de vendas para Key Accounts e outras oportunidades de negócio;
- Manter-se atualizado sobre as últimas tendências da indústria de SaaS para melhor posicionar a Neo como a escolha número 1;
- Estar sempre a par das inovações internas do produto e levá-las aos leads

para atraí-los e mantê-los engajados;

## Requisitos e Habilidades

- Experiência com vendas consultivas;
- Conhecimento na área da saúde;
- Experiência em vendas B2B;
- Experiência com vendas de produtos Saas;
- Habilidade para lidar com negociações com ciclo de vendas longos;
- Habilidade analítica e orientada ao atingimento de metas;
- Experiência em CRMs de vendas; (ex: Exact Sales, Pipedrive e etc)

## Nossos diferenciais:

- Trabalho remoto;
- Horário flexível;
- Cartão de benefício flexível;
- Descanso flexível: Sabemos da importância do descanso para a produtividade e saúde mental do nosso time. Por isso oferecemos até 21 dias úteis de descanso que podem ser usufruídos de forma flexível (sem um número mínimo de dias).

Se você se encaixa no perfil dessa vaga e deseja trabalhar com o propósito de salvar vidas, vem pra Neo e vamos juntos salvar vidas!

É SÓ SE INSCREVER [AQUI](#)