

# VAGAS GO AUTONOMOUS

A Go Autonomous é a plataforma de Campanhas Digitais Automatizadas e sua versão Premium é a Plataforma Outsourcing de Desenvolvimento de Negócios.

Com 3 anos de mercado a empresa se consolida com tecnologia e gestão de ponta, gerando resultados expressivos para seus clientes.

Ao ingressar no time da Go Autonomous você será parte de um time extremamente técnico, motivado e empenhado em transformar a economia nacional e trazer resultados expressivos para nossos clientes.

Se você é diferenciado, proativo, empolgado e apaixonado pelo que faz, a Go Autonomous é para você.

## 1 - DIRETOR COMERCIAL

O/A Diretor Comercial deverá:

- Liderar as estratégias de vendas e marketing da empresa, desenvolvendo e implementando estratégias para aumentar as vendas e maximizar os lucros.
- Estabelecer padrões de qualidade e serviço, supervisionar as estratégias dos clientes, bem como gerenciar orçamentos e equipe de vendas e afiliados.
- acompanhar as tendências de mercado e atualizar as estratégias de vendas, bem como coordenar reuniões de vendas e promover a empresa em eventos.

FUNÇÕES:

1. Desenvolver e implementar estratégias de vendas e marketing para aumentar as vendas;
2. Supervisionar a qualidade de entrega de serviços;
3. Gerenciar orçamentos e equipe de vendas e afiliados;
4. Acompanhar as tendências de mercado e atualizar as estratégias de vendas;
5. Coordenar reuniões de vendas e promover a empresa em eventos;
6. Estabelecer padrões de qualidade e serviço;
7. Analisar relatórios de desempenho e tomar ações apropriadas;
8. Desenvolver e implementar estratégias de marketing para aumentar a visibilidade da empresa;
9. Gerenciar e acompanhar as campanhas de marketing;
10. Estabelecer contatos comerciais e relacionamentos com clientes;
11. Alcançar metas, OKRs e KPIs;

12. Atender chamadas de clientes, responder perguntas e fornecer orientação;
13. Alinhar as estratégias de vendas com a estratégia de marketing;
14. Desenvolver e manter um banco de dados de clientes;
15. Realizar treinamento para o pessoal de vendas.

## **2 – ANALISTA DE INSIDE SALES**

O/A Analista de Inside Sales deverá:

- Ser responsável por aumentar os resultados de vendas da plataforma de vendas digitais e oferecer suporte técnico para clientes da nossa empresa;
- Trabalhar em estreita colaboração com os gerentes de vendas, o time de marketing e o time de produto.
- Usar seus conhecimentos em técnicas de vendas, habilidades de negociação, e conhecimento abrangente da nossa plataforma, para desenvolver novos clientes e ajudar a aumentar as vendas da empresa.

## **FUNÇÕES**

- 1.Suporte para desenvolvimento e implementação das estratégias de vendas e marketing para aumentar as vendas;
2. Garantir a qualidade de entrega de serviços;
3. Realizar Treinamento e demonstração para novos clientes;
4. Oferecer suporte técnico na entrada dos clientes;
- 5.Gerenciar orçamentos e equipe de vendas e afiliados;
6. Garantir padrões de qualidade e serviço;
7. Alcançar metas, OKRs e KPIs;
- 8.Desenvolver novos clientes e ajudar a aumentar as vendas da empresa;
9. Identificar novos clientes e prospects;
10. Estabelecer um bom relacionamento com os clientes;
11. Ajudar a criar conteúdo de vendas para nossa plataforma;
12. Acompanhar os resultados de vendas e criar relatórios para o time de vendas;
13. Desenvolver estratégias de retenção de clientes;
14. Gerenciar as expectativas dos clientes;
15. Manter-se atualizado com ferramentas de vendas e tendências de mercado.

### **3 - ANALISTA DE MÍDIAS SOCIAIS**

O/A Analista de Mídias Sociais deverá:

-Ser responsável por supervisionar e administrar as mídias sociais, desenvolver e coordenar estratégia , interagir com os usuários, responder às perguntas e monitorar a presença da marca nas mídias sociais;

-Ter experiência em criar conteúdo para postagens, ser capaz de criar relatórios para avaliar o desempenho e a presença nas mídias sociais;

-Ser responsável por acompanhar as tendências das mídias sociais, identificar oportunidades para aumentar a presença da marca e trabalhar com outros departamentos da organização para desenvolver campanhas.

#### **FUNÇÕES**

1. Criação de planejamento e conteúdo para mídias sociais;
- 2.Acompanhamento contínuo estratégico dos clientes;
- 3.Elaborar artes e textos;
- 4.Utilizar dados e insights para informar decisões estratégicas;
- 5.Habilidade de trabalhar de forma independente e em equipe;
- 6.Excelente comunicação escrita e verbal;
- 7.Desenvolver em Canva o planejamento aprovado;
- 8.Gerir as contas dos clientes;
- 9.Interagir com outros departamentos.

### **4 – GERENTE DE MARKETING**

O/A Gerente de Marketing deverá:

-Ser responsável por criar, implementar e gerenciar estratégias de marketing para a plataforma de vendas digitais.

-Liderar o desenvolvimento e implementação de estratégias de marketing para o crescimento da base de clientes, aumento de receita, retenção de clientes e reconhecimento de marca.

-Trabalhar em estreita colaboração com outras áreas da empresa, como desenvolvimento de produtos, design, operações, finanças e equipe de vendas.

#### **FUNÇÕES**

- 1.Criar, implementar e gerenciar estratégias de marketing para a plataforma de vendas digitais;

2. Analisar a eficácia das campanhas de marketing e gerar relatórios de desempenho;
3. Trabalhar em estreita colaboração com outras áreas da empresa para otimizar o desempenho das campanhas de marketing;
4. Desenvolver e implementar estratégias de marketing para o crescimento da base de clientes, aumento de receita, retenção de clientes e reconhecimento de marca;
5. Gerenciar orçamentos de marketing e desenvolver estratégias para maximizar os retornos;
6. Desenvolver estratégias de comunicação para aumentar o envolvimento do cliente.;
7. Criar planos de promoção eficazes;
8. Monitorar as tendências do setor e competidores;
9. Propor novas ideias e estratégias de marketing.

## **5- COORDENADOR DE PERFORMANCE**

O/A Head de Performance deverá:

- Gerenciar e otimizar as campanhas de tráfego pago, incluindo anúncios de mídia social, campanhas de mecanismo de busca e campanhas de display.
- Desenvolver estratégias para aumentar o tráfego orgânico e pago da plataforma.
- Monitorar e avaliar os resultados das campanhas de tráfego pago.
- Analisar e identificar insights de dados para melhorar as campanhas de tráfego.
- Coordenar com os departamentos de produtos, marketing e suporte para garantir que as campanhas de tráfego sejam bem-sucedidas.
- Elaborar relatórios de marketing para acompanhar o desempenho das campanhas de tráfego.

**Requisitos:**

- Experiência comprovada em gerenciamento de tráfego pago em plataformas de vendas digitais;
- Sólidos conhecimentos em mídias sociais, SEO e publicidade digital;
- Excelentes habilidades analíticas e de comunicação;
- Capacidade de trabalhar de forma independente e em equipe;
- Conhecimento de ferramentas de análise de dados e analytics.

**6 – ANALISTA DE ADMINISTRATIVO/RH**

O/A Analista Administrativo/RH deverá:

- Gerenciar e monitorar os processos de recrutamento, seleção e contratação de funcionários;
- Desenvolver e implementar políticas de RH que suportem as necessidades da empresa;
- Investigar e responder a problemas de relações trabalhistas, incluindo assédio e discriminação;
- Desenvolver e implementar programas de treinamento e desenvolvimento para os funcionários;
- Gerenciar o desempenho dos funcionários através de avaliações;
- Supervisionar os processos de folha de pagamento e benefícios;
- Manter um ambiente de trabalho positivo e produtivo.

**REQUISITOS**

- Experiência comprovada na área de recursos humanos e administrativa.
- Conhecimento avançado de práticas de relações trabalhistas.

- Habilidades de comunicação excepcionais.
- Excelentes habilidades organizacionais e de gerenciamento de tempo.
- Comprometimento com o cumprimento de todas as leis e regulamentos aplicáveis.

## **7 – ANALISTA DE RELAÇÕES PÚBLICAS**

O/A Analista de Relações Públicas deverá:

-Gerenciar a comunicação da empresa com o público externo, incluindo clientes, parceiros e investidores.

-Ser responsável por planejar e implementar estratégias de comunicação para promover a imagem da empresa e melhorar sua reputação.

- Monitorar a mídia e as redes sociais em busca de menções à empresa e suas atividades, e manter relacionamento com jornalistas e influenciadores para garantir uma cobertura positiva da empresa;

-Criar e gerenciar conteúdo para o site da empresa, blog e redes sociais;

- Organizar eventos para promover a marca e estreitar relacionamentos com clientes e parceiros;

- Estar preparado(a) para lidar com crises de reputação, respondendo a comentários negativos e lidando com situações delicadas que possam afetar a imagem da empresa e para isso, deve ter habilidades em gestão de crise e conhecimentos em comunicação de crise;

- Ter conhecimentos em tecnologia e estar atualizada com as últimas tendências e novidades do mercado para comunicar de forma eficiente sobre as soluções e inovações da empresa.

Requisitos:

- Experiência comprovada em sua área com foco em tecnologia;
- Excelentes habilidades analíticas e de comunicação;
- Capacidade de trabalhar de forma independente e em equipe;