



Nome da posição

Estagiário de ativação de vendas

Localização

São Paulo - Itaim

Remuneração mensal

A combinar

Contexto

A CBDN – Confederação Brasileira de Desportos na Neve é a entidade nacional de administração dos esportes olímpicos e paralímpicos de neve no Brasil. Filiada ao [Comitê Olímpico do Brasil](#) (COB), à [International Ski Federation](#) (FIS), à [International Biathlon Union](#) (IBU) e à [International Ski Mountaineering](#) (ISMF), é também parceira do [Comitê Paralímpico Brasileiro](#) (CPB) na cogestão dos esportes paralímpicos de neve.

Site CBDN: <http://www.cbdn.org.br>

Mais informações e submissão para vaga em: contato_cbdn@cbdn.org.br

Proposta de trabalho

1. Interagir com praticantes de esportes de neve, para apresentar um [clube de vantagens](#) recém lançado pela Confederação
2. Entrar em Contato com prospects para explicar detalhadamente os benefícios do plano e
3. Prover feedbacks para gestores internos e agência de comunicação no desenvolvimento de iniciativas
4. Desenvolver relatórios e realizar a manutenção diária do sistema de CRM de vendas
5. Recomendar novas iniciativas de divulgação com base em relacionamento com potenciais clientes e clientes
6. Participar de eventos no Brasil e fora para acompanhamento de ações de relacionamento e vendas com base Snow Club
7. Participar do desenvolvimento de metas comerciais e métricas de retenção
8. Acompanhar utilização dos benefícios do programa e auxiliar no atendimento aos clientes

Rua Pequetita, 145
1º andar – conj. 14
04552-060 São Paulo (SP) Brasil

Tel 011 – 3018 8011
Fax 011 – 3018 8015

visite nosso web site - www.cbdn.org.br



Relações Internas

- Reportará diretamente ao CEO da CBDN
- Contato direto com agência de propaganda e CRM da Confederação

Relações Externas

- Atletas e stakeholders da Confederação
- Empresas parceiras do Snow Club
- Clientes e prospects

Qualificações e experiência

- Estudante de administração, comunicação ou marketing, cursando a partir do 3º ano de faculdade
- Desejo de ingressar no mercado esportivo
- Boa organização para trabalho remoto
- Intensidade comercial, foco 100% em vendas do programa de fidelidade
- Saber lidar com incertezas e negativas
- Conhecimento de ferramentas básicas de office e facilidade de aprendizado em novas tecnologias de gestão
- Boa interlocução escrita e discursiva
- Domínio da língua inglesa e conhecimentos básicos de espanhol
- Habilidades em relacionamento com múltiplas equipes

**Rua Pequetita, 145
1º andar – conj. 14
04552-060 São Paulo (SP) Brasil**

**Tel 011 – 3018 8011
Fax 011 – 3018 8015**

visite nosso web site - www.cbdn.org.br