

Basement

OPORTUNIDADE - CLOSER Jr

SOBRE NÓS

Somos uma startup criada para facilitar a gestão de participações acionárias e a consequente democratização do equity, para que mais pessoas participem do crescimento dos negócios que ajudaram a criar e, assim, possamos contribuir para a redução das desigualdades.

Desde 2018, **somos pioneiros e líderes na construção de uma infraestrutura tecnológica para o gerenciamento de equity de startups e grandes companhias**, através de uma solução SaaS (software as a service) que digitaliza e organiza as participações societárias de milhares de empreendedores, investidores e colaboradores.

"Estamos na missão de construir um futuro com mais donos e donas, pois a nova geração não quer apenas alugar seu tempo em troca de um salário, mas sim deter participação das empresas que ajudou a desenvolver."

Frederico Rizzo, CEO e Cofundador do Basement

Para saber mais sobre o **Basement** e nosso mercado, acesse nosso site (basement.io) e blog (basement.io/blog)

Somos uma Empresa B certificada. Nos comprometemos a não apenas maximizar retorno financeiro para nossos acionistas, mas também a maximizar nosso impacto na sociedade - em especial nosso compromisso com a Redução das Desigualdades (ODS 10 da ONU).

SOBRE A VAGA

Para nosso time de Comercial, buscamos um(a) **Closer** para realizar o fechamento de novos contratos e conduzir negociações com clientes estratégicos. Focamos em pessoas com postura de dono, que sejam proativas, curiosas e trabalhem bem em equipe. Buscamos uma pessoa enérgica, inovadora, proativa e comprometida a conquistar novas oportunidades de negócio, engajar a equipe e impulsionar a performance dentro da empresa.

Basement

Quais serão suas responsabilidades?

- Criar e manter relacionamento com as oportunidades de negócio do funil
- Realizar apresentações dos produtos, conduzir reuniões de propostas e executar follow-ups
- Buscar conhecimentos para aprofundar e compreender as demandas dos leads e mercado
- Garantir que os reports e dados tragam insights para os times de aquisição de receita
- Ter mentalidade e atitude de melhoria contínua para performance nos negócios

Quais são os requisitos?

- Experiência com negociação e vendas (diferencial se for B2B e/ou SaaS)
- Postura otimista, curiosidade intelectual e disposição genuína para ajudar e impactar pessoas.
- Ambição e curiosidade. Buscamos uma pessoa criativa, engenhosa, proativa e capaz de trabalhar bem tanto em equipe quanto por si só.

O que é um diferencial?

- Será um diferencial ter conduzido negociações enterprise
- Formação em Direito, Economia, Administração e Engenharia
- Conhecimento de técnicas de relacionamento, negociação e influência
- Perfil organizado, ágil e com foco em resultados
- Excelente capacidade de comunicação e relacionamento interpessoal

O QUE OFERECEMOS

O Basement é uma lawtech líder e pioneira em seu mercado. Estamos construindo uma equipe de alta performance com muita oportunidade para se desenvolver profissionalmente e crescer com a empresa nos próximos anos. Autonomia é um dos nossos pilares, seja para organizar seu horário de trabalho como for melhor para você, para liderar projetos ou sugerir objetivos e caminhos. Também valorizamos a individualidade de cada um e acreditamos que a diversidade nos faz crescer.

Basement

Aqui você encontrará:

- Pessoas com coragem para falar o que acreditam e fazer o que é certo;
- Gente com atitude e postura de dono;
- Equipe disposta a se ajudar;
- Feedbacks constantes e transversais;
- Time jovem e engajado.

Além disso, oferecemos:

- Salários compatíveis com o de mercado;
- Auxílio Saúde;
- Gympass (clube de assinatura de academias e atividades físicas);
- Bolsa desenvolvimento (utilizada para cursos, eventos, livros);
- Trabalho remoto e com total flexibilidade de horários.
- Auxílio Remoto
- Day-Off no mês de aniversário;
- Short Friday (trabalhamos apenas 6h nas sextas-feiras)
- Licença paternidade/maternidade
- Possibilidade de se tornar sócio(a) (pacote de Stock Options);

Incentivamos a dedicação, comprometimento, postura de dono e comprometimento a longo prazo.

COMO PARTICIPAR?

Mande um email para isadora.lima@basement.io compartilhando seu CV e o link do seu perfil LinkedIn.

Um abraço,
Time Basement