

Relações Públicas - Home Office

Created by [Marcelo Mrack](#) on Jan 28, 2021



Buscamos profissional da área de relações públicas com sólida experiência para desenvolver comunicação, relacionamento e engenharia social com o mercado, *leads*, clientes, concorrentes, fabricantes e parceiros comerciais com o propósito de ampliar e qualificar nossa base de negócios, fortalecer nossa matriz comercial e estimular os canais de comunicação na empresa.

Atividades cotidianas

No dia-a-dia de trabalho (70 - 80% do tempo) as principais atividades devem ser:

- Atuar como primeiro contato nas redes sociais da empresa (como ex.: LinkedIn, Website, Whatsapp, Facebook, Twitter, Telefonia);
- Direcionar contatos externos recebidos para áreas-fim da empresa (ex.: direcionar mensagem vinda no LinkedIn para time comercial);
- Mediar comunicação interna vertical e horizontal da empresa (ex.: acompanhar uma reunião gerencial inter-áreas ou entre diretores);
- Realizar atividades sistemáticas de Engenharia Social para qualificar base cadastral de pessoas (primário) e empresas (secundário);
- Alimentar, validar, melhorar e evoluir continuamente a base de dados (CRM) de Empresas e Pessoas (ênfase em pessoas) da empresa;
- Apoiar a comunicação e o relacionamento humano em atividades comerciais (ex.: marcação de reuniões, *feedback* comercial, etc.);
- Participar ativamente do planejamento e verificação dos resultados diários, semanais e mensais do Time Comercial e de Marketing;
- Sugerir melhorias, reportar problemas e propor soluções nos processos de sua alçada e entorno;
- Apoiar processos de pós-venda comercial, incluindo proposição de melhorias;
- Documentar seus processos de trabalho e melhorias práticas, a fim de criar Base de Conhecimento para equipe e futuros colaboradores.

Outras atividades secundárias, sazonais (20 - 30% do tempo) incluem:

- Filtrar comunicações importantes, adequando a mensagem para o público-alvo (ex.: revisar comunicados aos colaboradores);
- Executar pesquisas de mercado (ex.: Redes Sociais, Associações, Entidades, Governo, etc.) para ampliar base cadastral de negócios;
- Contatar e desenvolver o relacionamento comercial e de mercado com fabricantes nacionais e internacionais;
- Contatar e desenvolver o relacionamento comercial e de mercado com parceiros comerciais;
- Prospectar *leads* nas áreas corporativa e governamental através de canais como telefone, email, redes sociais, entre outros;
- Prospectar e acompanhar o desenvolvimento de novos parceiros comerciais, visando ampliar rede de negócios da empresa;
- Efetuar revisão textual e estrutural de propostas comerciais para clientes estratégicos, bem como propor melhorias sobre elas;
- Organizar e mediar *webinários* e eventos técnicos;
- Idealizar, coordenar e implementar eventos de nível regional e nacional, incluindo edições físicas e virtuais (ex.: Atlassian Week Brasil);
- Revisar relatórios gerenciais de cunho comercial e mercadológico, propondo e implementando ajustes para que surtam melhores efeitos;
- Desenvolver pesquisas de mercado para novos produtos e serviços;
- Realizar pesquisas internas e sobre concorrentes através de técnicas como Cliente Falso, Cliente Anônimo, entre outras abordagens;
- Coletar *feedback* de satisfação e qualidade de serviços e produtos sobre base de clientes e *leads*;
- Participar ativamente do planejamento, check e resultados estratégicos sobre ações comerciais e de marketing da empresa;
- Traduzir textos e materiais relevantes para língua inglesa;
- Recepcionar, acompanhar e conduzir público em eventos promovidos pela empresa;
- Apoiar programas de qualificação empresarial, como a obtenção de ISOs e outros certificados que venham distinguir a empresa;
- Melhorar a imagem da empresa e de seus colaboradores;
- Apoiar a produção de mídias visuais e textuais para a empresa;
- Contribuir com ideias para melhoria da empresa como um todo;
- Ajudar na construção de uma identidade empresarial sólida no meio onde a empresa está inserida;
- Intermediar a locução da empresa perante fabricantes, concorrentes, parceiros, clientes, *leads*, mercado e Governo;
- Apoiar a Diretoria da empresa a desenvolver aspectos organizacionais voltados à atenção ao cliente e ao relacionamento pessoal e empresarial;
- Acompanhar a Diretoria em reuniões estratégicas que envolvam oportunidades e riscos potenciais;
- Eventual deslocamento para atividades em locais específicos do Brasil ou exterior (ex.: eventos corporativos, seminários, etc.);
- Apoiar a construção de Cases Comerciais junto à Diretoria, Comercial e Gerência de Projetos;
- Trazer iniciativas de projetos, ferramentas e idéias para evolução de sua área;
- Apoiar implementação da ferramenta de EAD na empresa junto ao RH, promovendo a aculturação e equalização do conhecimento.

Perfil desejado

Procuramos pessoas diferenciadas, com desejo nato de crescimento e necessidade constante de desafios, que tenha formação acadêmica na área de Relações Públicas, Publicidade e Propaganda, Marketing Estratégico ou Comercio Exterior, com preferência para pós-graduados e com vivência em outros países, sendo língua inglesa e portuguesa essenciais e que tenha uma espetacular capacidade de comunicação verbal e escrita. Facilidade para utilizar sistemas informatizados é fundamental.

Experiência necessária

Para esta oportunidade é de vital importância experiência no mundo corporativo, tendo trabalhado já na função de relações públicas e possuir entendimento de processos comerciais. Atuação na construção de eventos (físicos ou virtuais) é um diferencial que será bem aproveitado. Vivência em outros países e culturas contam pontos significativos, pois nossa empresa deve começar ciclo de expansão internacional no biênio 2021-22.

O domínio de tecnologias e processos

Para assumir este espaço no nosso time é imprescindível conhecimento de nível mediano da linha Office (Word, Excel e Powerpoint), Google (Chrome e Gmail, Meet, Youtube) e básico do sistema operacional Windows e Android. Facilidade de uso de Redes Sociais é fundamental. Conhecimentos específicos como software para edição de imagem e vídeo são diferenciais, mas não fundamentais.

Conhecimento e vivência sobre métodos ágeis de gerenciamento de tempo e de atividades (ex.: [Scrum](#), [FDD](#), [Kanban](#), etc.) é um diferencial importante, pois é a base da empresa.

Horário e formato de trabalho

Esta oportunidade é para 40 horas semanais, de segunda à sexta-feira, entre 09h e 12h, e 13h e 18h. O trabalho pode ser desenvolvido de forma 100% remota, onde caso a pessoa seja de Porto Alegre (RS), Florianópolis (SC) ou João Pessoa (PB), eventuais turnos de trabalho poderão ser desempenhados em ambiente de coworking da empresa.

A dinâmica diária é basicamente trabalhar com a ferramenta Google Meet aberta com o seu time, realizando o seu trabalho como se estivesse ao lado dos colegas, mesmo eles estando centenas ou milhares de quilômetros de distância.

Diariamente a pessoa deve reportar no sistema [Atlassian Jira](#) a evolução do seu trabalho e impedimentos, onde receberá treinamento para isso.

Línguas

Para esta posição, precisamos:

- Excelente capacidade de leitura, escrita e conversação na Língua Portuguesa;
- Plena capacidade de leitura, escrita e conversação na Língua Inglesa.

Capacidade de comunicação em Espanhol ou Alemão são diferenciais que podem abrir portas, mas não são obrigatórios.

Sobre o ambiente

A 3layer Tecnologia é uma empresa de TI, fundada em 2005 e hoje parceira nível Platinum (nível máximo) do fabricante [Atlassian](#) (líder mundial em ferramentas para área de gerência e desenvolvimento de projetos), sendo referência no Brasil em consultoria e licenciamento de software neste seletor mercado. Composta de uma equipe pequena, com cerca de uma dúzia de pessoas, está em transformação e efervescência, com meta de duplicar a equipe neste ano 2021 e ao mesmo tempo, abrir novas frentes de negócio e parcerias comerciais, junto ao desafio do novo mercado do trabalho remoto.

Esta oportunidade de relações públicas é uma aposta da empresa em formar um time de pessoas voltadas à qualificação do relacionamento empresarial com clientes, fabricantes e parceiros, atuando de forma muito próxima ao Time Comercial e de Marketing.

A pessoa escolhida para esta vaga trabalhará diretamente com a Diretoria da empresa e certamente terá uma gama enorme de possibilidades para crescimento dentro da organização.

Não obstante, sendo uma empresa de base tecnológica, altamente calcada em ferramentas digitais, operamos 100% do nosso dia-a-dia através de sistemas online. Para tanto, possuímos vários controles que precisam ser seguidos, os quais são sistematicamente revisados. Para esta função em específico, não é necessário o "apontamento de horas trabalhadas", mas é exigido o controle das "atividades realizadas", o que é feito semanalmente. Utilizamos a plataforma [Atlassian Jira](#) como base de controle de atividades e o [Atlassian Confluence](#) como ferramenta de documentação e colaboração entre as áreas. Treinamento sobre isso será dado na contratação, mas enfatiza-se desde já a necessidade do novo colaborador ultrapassar rapidamente a curva de conhecimento inicial nessas ferramentas, para poder desempenhar seu real papel no dia-a-dia.

Em relação ao gerenciamento, somos uma empresa pequena e acreditamos que cada pessoa deve desenvolver aspectos de auto-gerenciamento e multidisciplinaridade, onde gestores e coordenadores são mais colegas mediadores do que chefes, e onde todos juntos colaboram e são responsáveis solidários pelo sucesso ou fracasso das iniciativas.

Benefícios oferecidos

Dito isso, abaixo nossa contra-parte para quem assumir esse desafio:

- Contratação via Pessoa Jurídica (MEI) ou Pessoa Física (Celetista);
- Remuneração compatível com a função;
- Oportunidade de crescimento financeiro e profissional fazendo o que você gosta sem ter que trocar de área;
- Trabalho em Home Office, com todos os recursos bancados pela empresa (Computador, Telefonia, auxílio Internet e Energia);
- Disponibilidade semanal para atividades de P&D (geralmente, nas 6as-feiras à tarde);
- Plano de saúde (apenas CLT)
- Plano odontológico (apenas CLT)
- Vale refeição (apenas CLT)
- Vale transporte (apenas CLT)
- Programa de indicação premiada;
- Bônus por certificação;
- Auxílio educação (idiomas, cursos, treinamentos, Universidade, Pós-graduação)
- Participação nos lucros.

Interessado mesmo?

Se você acha que tem bala na agulha para assumir esse desafio e acredita nos nossos valores, então envie email para rh@3layer.com.br informando o título da vaga o seu CV anexo.

Na sequência, poderemos entrar em contato com você para uma conversa franca e quem sabe encarmos juntos esse desafio.

Dúvidas? Entre em contato!

Website