

Vaga: Business Development Representative (BDR)

– Lands

A **Lands** está em busca de um(a) **BDR – Business Development Representative** para fortalecer nosso time comercial e apoiar o crescimento da empresa por meio da prospecção ativa e qualificação de novas oportunidades.

Se você é comunicativo(a), organizado(a) e apaixonado(a) por gerar conexões que se transformam em negócios, essa vaga é para você!

Setor: SaaS B2B para gestão de laboratórios veterinários, integração de diagnósticos, conformidade regulatória, estoque e eficiência operacional.

Sobre a vaga

O(a) BDR será responsável por realizar a primeira etapa do nosso processo comercial, atuando diretamente na prospecção ativa, identificação de leads e qualificação das oportunidades que seguirão para o time de vendas.

Estamos buscando um BDR proativo para prospecção outbound em laboratórios e clínicas veterinárias. O foco é identificar leads qualificados (SQLs), agendar reuniões e construir pipeline para nosso SaaS.

Ideal para quem gosta de nicho veterinário e vendas consultivas.

Responsabilidades

- Realizar prospecção ativa de leads por telefone, e-mail, WhatsApp, redes sociais e outras ferramentas como Apollo.
- Fazer a qualificação inicial, identificando necessidades, encaixe com as soluções da Lands e maturidade do lead.
- Análise de dados para targeting personalizado
- Agendar reuniões e encaminhar leads qualificados para o time de vendas.
- Manter o CRM atualizado, registrando todas as interações e dados relevantes.
- Realizar follow-ups e manter relacionamento inicial com prospects.
- Acompanhar indicadores de performance e contribuir para estratégias de geração de oportunidades.
- Colaboração com o time de vendas para otimizar o funil.
- Representar a Lands com profissionalismo e empatia em todos os pontos de contato.

Requisitos

Essenciais

- Excelente comunicação verbal e escrita.
- Proatividade e organização.
- Facilidade para lidar com objeções e ritmo comercial.
- Perfil resiliente e orientado a metas.
- Experiência prévia em vendas, atendimento, pré-vendas ou áreas relacionadas.

Desejáveis

- Experiência com CRM e ferramentas de prospecção.
- Vivência com SaaS, marketing digital ou vendas B2B.
- Conhecimento de processos de outbound e qualificação de leads.
- Familiaridade com redes sociais como ferramenta de captação (LinkedIn, Instagram etc.).



O que oferecemos

- Contrato PJ
- Remuneração compatível com o mercado
- Home office
- Comissão e premiações alta por desempenho
- Horário flexível
- Ambiente de colaboração, comunicação clara e foco em resultados
- Treinamentos e suporte para desenvolvimento constante



Por que trabalhar na Lands?

Trabalhamos com criatividade, dedicação e foco em crescimento.

Aqui, você tem autonomia para testar ideias, aprimorar processos e evoluir.

Se você busca um lugar para crescer, aprender e gerar impacto real no time comercial, **a Lands é o seu lugar.**



Entre em contato



(49) 99928-0396 ou envie seu portfólio para administrativo@landsagenciaweb.com.br