

# Agentes de Vendas Internacionais



Estamos sempre em busca de mais agentes de vendas internacionais para vender produtos brasileiros em todo o mundo.

A gama de responsabilidades de um agente de vendas internacional pode incluir:

Reunir-se com clientes para desenvolver relacionamentos, discutir detalhes de produtos e fornecer atendimento ao cliente:

Identificação de potenciais clientes em setores e negócios específicos que possam necessitar dos produtos oferecidos pela Migjonela:

Apresentar propostas de vendas aos clientes que incluam informações de preços e termos do contrato, como duração do contrato e cláusulas de rescisão:

Negociar contratos com clientes para garantir a satisfação mútua e garantir que os acordos sejam cumpridos ao longo do tempo:

Identificar oportunidades de crescimento do cliente, oferecendo produtos ou serviços adicionais que complementem as ofertas existentes:

Coordenar o envio de nossos produtos para os locais dos clientes:

Manter registros de clientes em um banco de dados de computador, como Salesforce.com ou Microsoft Dynamics:

Acompanhar os clientes após as reuniões iniciais para garantir a satisfação com os produtos ou serviços prestados:

Apresentar novos produtos ou serviços a clientes existentes para aumentar as oportunidades de negócios: