

Business Development Associate

Preferencialmente São Paulo, Cuiabá ou Porto Velho (híbrido)

Sobre nós:

A **ecosecurities** é um prestador de serviços ambientais de impacto com 25 anos de experiência em mercados de carbono e projetos de redução de emissões em todo o mundo. Na **ecosecurities**, estamos comprometidos em desenvolver projetos de carbono de alta qualidade com base nos princípios de integridade ambiental, transparência e boas práticas, que contribuem não apenas para a mitigação da mudança climática, mas também ao desenvolvimento sustentável e inclusivo.

Com uma carteira de projetos em rápido crescimento, a **ecosecurities** estrutura projetos de carbono de Soluções Baseadas na Natureza (NbS), como os de conservação florestal (REDD+), reflorestamento, relacionados à agricultura e carbono azul, e energia. Oferecemos serviços sob medida para originação, desenvolvimento e financiamento destes projetos que serão financiados através dos os mercados de carbono.

Desafio:

O(a) *Business Development Associate*, ou Associado em Desenvolvimento de Negócios, irá contribuir com a equipe e conduzir processos na originação e estruturação de novos projetos.

O que você irá fazer:

- Apoiar o desenvolvimento da estratégia comercial e de originação e executá-la.
- Participar e conduzir reuniões com *prospects*/clientes;
- Manter relacionamento com *prospects*/clientes,
- Prospear novas oportunidades de negócios e parcerias e transformá-las em relacionamentos de longo prazo;
- Elaborar/apoiar a elaboração de propostas, apresentações, planilhas para análise de viabilidade e preços e revisão de contratos; e
- Manter os registros da atividade de desenvolvimento de negócios no *software* de Gerenciamento de Relacionamento com o Cliente.

Sobre você:

Mínimo de 3 anos de formado(a) em administração, economia, direito, engenharias e ciências com experiência em desenvolvimento de negócios, vendas, finanças e/ou consultoria.

Habilidades e competências:

- Inglês avançado;
- Expertise em Power Point;
- Proficiente em Excel;
- Habilidades interpessoais;
- Motivado(a) pelos resultados;
- Pró-ativo(a);
- Comunicação clara e assertiva (escrita e verbal); e
- Experiência comercial.