

Processo Seletivo Veritas Time Comercial (LDR)

VERITAS CONSULTORIA EMPRESARIAL

A Veritas é um hub de soluções empresariais que atua de forma estratégica em áreas como Societário, Compliance, Governança, Valuation, Propriedade Intelectual, M&A, Marketing e Planejamento Patrimonial. Nossa cultura é pautada na qualidade, conexão e desenvolvimento contínuo.

1. Disposições sobre as funções para a prestação de serviços

Este processo seletivo tem como objetivo de contratar prestadores de serviço para comporem o time comercial da Veritas para a seguinte vaga:

1.1 Lead Development Representative (LDR)

A prestação de serviços consistirá em realizar pesquisas e estruturar listas de potenciais contatos, respeitando prazos e escopos acordados previamente. Essa atuação contribui para a eficiência dos processos comerciais, especialmente no apoio à geração de oportunidades.

Número de vagas disponíveis: 4 (quatro) vagas

Remuneração: Fixo mensal + Bonificação por resultados/atingimento de metas

Responsabilidades:

1. Conduzir pesquisas de mercado, de forma autônoma, com foco na identificação de potenciais contatos qualificados nos segmentos de tecnologia, jurídico e financeiro, conforme critérios previamente acordados.
2. Realizar o enriquecimento de dados de leads (e-mail, cargo, perfil da empresa, entre outros), prezando pela qualidade e confiabilidade das informações, de acordo com critérios de qualificação do setor.
3. Utilizar ferramentas de gestão de relacionamento com clientes (preferencialmente o CRM Spotter ou similares), a critério do profissional, para estruturar e organizar as informações coletadas.
4. Elaborar listas segmentadas a partir de diretrizes previamente disponibilizadas, respeitando os objetivos estratégicos definidos no início de cada demanda.
5. Analisar resultados e métricas de desempenho relativas à geração de leads, podendo sugerir ajustes no processo, sempre com base em sua própria análise técnica.
6. Quando necessário e previamente combinado, participar de encontros pontuais para alinhamento de expectativas e troca de informações sobre critérios ou prioridades.

Requisitos obrigatórios:

1. Vivência com ferramentas de CRM (qualquer uma; conhecimento do Spotter é um diferencial).
2. Facilidade em organizar e estruturar dados.
3. Experiência com pesquisa de leads, prospecção outbound ou marketing digital.

4. Disponibilidade para prestação de serviços como pessoa jurídica, com foco em entregas e resultados.

Diferenciais:

1. Conhecimento prévio em mapeamento de ICP (perfil de cliente ideal).
2. Familiaridade com técnicas de pré-vendas e inbound/outbound marketing.
3. Experiência com startups, consultorias ou empresas B2B.
4. Vivência com metas semanais de geração de listas.
5. Proatividade em sugerir melhorias nos processos de captação e qualificação.

2. Cronograma do Processo Seletivo

O processo será composto por duas etapas, uma **atividade prática** de caráter eliminatório e, como segunda etapa, uma **entrevista técnica e comportamental** com o Head de Comercial, a Head de Pessoas e o CEO da Veritas.

Inscrição: A inscrição do processo seletivo será feita por meio do preenchimento do formulário a seguir <https://www.veritas.law/trabalhe-conosco>. A partir do preenchimento será enviado um e-mail com todas as informações necessárias para elaboração da primeira etapa.

2. Avaliação Prática

Nesta primeira etapa, os(as) candidatos(as) receberão por e-mail uma atividade simulada, elaborada com o objetivo de avaliar competências práticas relacionadas à rotina da função vinculada à prestação de serviços. A simulação envolverá uma planilha com contatos genéricos e simulação de briefing para SDR (*role play*)

Objetivo avaliativo da Etapa:

- Clareza de comunicação;
- Coerência entre estudo escrito e briefing;
- Capacidade de priorização;
- Adaptação às perguntas.

2.1 Estrutura da Atividade:

Nesta etapa, você será inserido em um cenário prático da Veritas Consultoria Empresarial, que atua com soluções estratégicas para médias empresas dos setores financeiro e jurídico — com destaque para o apoio a Consultores de Valores Mobiliários (CVM), tanto Pessoa Física quanto Pessoa Jurídica.

Será recebida uma planilha contendo **contatos genéricos** (nome, empresa, site e cargo não especificado). A partir disso, deverá realizar as seguintes ações:

- **Perfilar e qualificar os leads:** selecione **5 leads plausíveis**, identificando o nome do decisor, cargo-alvo, setor e porte da empresa.
- **Definir critérios de ICP (Ideal Customer Profile):** apresente **3 critérios utilizados** para seleção dos leads (exemplos: segmento de atuação, ferramentas atuais, faturamento, estrutura comercial).

- **Elaborar KPIs e processo de qualificação:** proponha **2 indicadores-chave de desempenho** para medir o sucesso da etapa de qualificação (exemplos: % de leads qualificados, tempo médio de qualificação) e descreva de forma clara o fluxo até a entrega ao SDR.

Formato da entrega escrita: Resposta objetiva com no máximo **1 página**, podendo conter uma **tabela de leads selecionados**, envio do LINK do PDF via formulário próprio para envio em nosso site oficial do processo seletivo (<https://www.veritas.law/processo-seletivo>)

Simulação de Briefing para SDR – Role-Play (Áudio)

Após a entrega do material escrito, você irá gravar um **áudio de 2 a 5 minutos** com um briefing simulado para o(a) SDR.

Instruções para o áudio:

- Apresente os **5 leads selecionados**;
- Explique, de forma resumida, o **perfil do ICP**, justificando os critérios adotados;
- Atribua os leads ao SDR, **definindo prioridades** ou sequência de abordagem sugerida;
- Responda a **perguntas simuladas do SDR** sobre qualquer um dos leads (contexto adicional, grau de prioridade, pontos de atenção).

Forma de entrega: envio do LINK do ÁUDIO via formulário próprio para envio em nosso site oficial do processo seletivo (<https://www.veritas.law/processo-seletivo>)

3. Entrevista

Caso você seja selecionado para a próxima etapa, participará de uma entrevista com o Head de Comercial, a Head de Pessoas e o CEO da Veritas.

Comunicação: O(A) candidato(a) poderá obter informações referentes ao processo seletivo apenas pelo e-mail selecao@veritas.law.

Florianópolis, 27 de junho de 2025

Veritas Consultoria Empresarial