

Coordenação de Mercado e Captação de Leads

Remoto, com viagens para eventos setoriais e reuniões com empresas

Última atualização dia 25 de agosto de 2026.

Sobre nós

O Sistema B conecta empresas brasileiras que constroem impacto positivo e fortalecem uma nova economia.

Somos o parceiro do B Lab na América Latina e no Caribe desde 2012, o primeiro criado fora dos Estados Unidos, e integramos a Rede Global B, presente em seis continentes. Há mais de uma década impulsionando a transformação dos negócios, o Movimento B no Brasil avança na construção de uma economia mais inclusiva, equitativa e regenerativa: são mais de 500 Empresas B com operação local, presentes em mais de 80 indústrias e atuando em 18 estados do país.

Nosso propósito é transformar a economia global em benefício de todas as pessoas, comunidades e do planeta.

A área de crescimento e standards

Esta vaga está na área de **Crescimento e Standards**.

A missão da área é trazer novas empresas para o Movimento B e conduzi-las até a Certificação como Empresa B. Isso significa cuidar de todo o percurso: do primeiro contato de uma empresa com o movimento, passando pela descoberta do B Impact e pela medição do próprio desempenho socioambiental, até a submissão e a conclusão do processo de certificação. Esse percurso é o funil de crescimento.

Nos últimos anos, esse funil ganhou novas portas de entrada. Além das empresas que chegam sozinhas, passamos a alcançar empresas por dentro de cadeias de fornecimento, por meio de coalizões setoriais, eventos, parcerias estratégicas e da agenda de políticas públicas.

Esta vaga cuida da abertura do funil: encontrar ativamente as empresas certas, iniciar a conversa e qualificar quem entra.

O contexto desta vaga

A área está em transição de um modelo de crescimento reativo, em que se trabalha quem chega, para uma estratégia de expansão planejada e baseada em evidências. Já sabemos, com dados, quais perfis de empresa avançam mais rápido, permanecem mais tempo certificadas e sustentam financeiramente a operação. O que ainda não temos é uma frente que vá atrás dessas empresas em vez de esperar por elas.

Hoje as empresas chegam por campanha, evento, indicação ou por conta própria. Boa parte do volume que entra não corresponde ao perfil prioritário, e uma parcela relevante das que entram esfria antes de avançar, simplesmente porque ninguém retoma a conversa. Volume nunca foi o problema. Direção e continuidade, sim.

Esta vaga existe para resolver a primeira metade disso: prospecção ativa nos segmentos e geografias prioritários, primeiro contato comercial, e qualificação criteriosa antes de o lead entrar no CRM. Você trabalha ao lado de Growth Marketing, que gera demanda por campanha, complementando com prospecção direta onde a campanha não chega. E entrega o lead qualificado para quem conduz a jornada de certificação.

Uma parte desconfortável e importante do trabalho: nem toda empresa interessada deve entrar. Qualificar é tanto abrir portas quanto fechar as erradas.

A missão do cargo

Abrir o funil de crescimento: encontrar as empresas certas, iniciar a conversa e entregá-las qualificadas para a jornada de certificação.

Prospecção. Você identifica e aborda ativamente as empresas-alvo, apresenta a proposta de valor da Certificação e constrói relacionamento com associações setoriais, entidades de classe e parceiros de mercado. A priorização de segmentos e geografias é construída com a gerência, e a recomendação parte de você.

Qualificação e passagem. Você avalia interesse e aderência aos critérios de certificação, registra o lead no CRM com informação completa e faz a passagem para quem assume a jornada. A condução da certificação a partir daí não é sua, mas a qualidade do que você entrega determina se ela vai funcionar.

O que você vai fazer

Prospecção e relacionamento de mercado

- Identificar e prospectar ativamente empresas-alvo, segundo os critérios de priorização construídos com a gerência.
- Conduzir os primeiros contatos comerciais e apresentar a proposta de valor da Certificação como Empresa B.
- Construir e manter relacionamento com empresas, associações setoriais, entidades de classe e parceiros de mercado.
- Representar o Sistema B em eventos, feiras e espaços setoriais de geração de oportunidades.
- Alinhar com Growth Marketing os critérios de segmentação, complementando com prospecção direta os segmentos que a campanha não alcança.

Qualificação, registro e passagem

- Qualificar o interesse e a aderência das empresas prospectadas aos critérios de certificação, incluindo recusar quem não tem aderência.
- Criar e registrar o lead no CRM, com informação completa e classificável já na abertura.
- Manter os registros de prospecção e qualificação atualizados, com disciplina e sem depender de cobrança.
- Fazer a passagem do lead qualificado para quem conduz a jornada de certificação, sem perda de informação.
- Ler os próprios indicadores de conversão, analisar informações de mercado e recomendar ajustes de priorização à gerência.

O que buscamos

- **Prospecção ativa, não recebimento de demanda.** Você já construiu uma carteira do zero e consegue contar como encontrou as primeiras empresas.
- **Conversa com quem decide.** Você conduz uma reunião com fundador ou diretoria sem intermediário e sai dela com um próximo passo definido.
- **Disciplina de cadência.** Você trabalha com meta e rotina de follow-up, e sabe quantos contatos precisa fazer para chegar ao resultado.
- **Registro como parte do trabalho, não como burocracia.** Você opera CRM no dia a dia e parte do princípio de que informação não registrada não existe.
- **Critério para dizer não.** Você sabe qualificar contra critério e sustentar uma recusa, mesmo quando a empresa quer entrar.
- **Disponibilidade para viagens** e presença em eventos setoriais.

Conta a favor

- Vendas consultivas ou desenvolvimento comercial B2B com ciclo longo de decisão.
- Operação de Salesforce ou CRM equivalente.
- Vivência em certificação, consultoria de sustentabilidade ou serviços para grandes empresas.
- Familiaridade com o B Impact ou com frameworks de avaliação de impacto socioambiental.
- Espanhol intermediário ou avançado, pelo trabalho com a subregião.

Condições

- **Vínculo:** CLT
- **Remuneração:** compatível com a faixa do nível na estrutura salarial do Sistema B Brasil, informada na primeira entrevista.
- **Modelo de trabalho:** remoto, com encontros presenciais de equipe
- **Deslocamentos:** viagens para eventos setoriais e reuniões com empresas
- **Mercado sob responsabilidade:** Brasil
- **Reporte:** Gerência de Crescimento e Standards.

O que oferecemos

- **Trabalho 100% remoto**, com jornada flexível e sem controle de ponto, em uma equipe distribuída pelas cinco regiões do país.
- **Plano de saúde** com mensalidade integralmente subsidiada pela organização.
- **Auxílio refeição** de R\$ 660 por mês.
- **Estrutura de home office:** notebook fornecido, auxílio de R\$ 350 na entrada e R\$ 111 mensais para internet e contas de consumo.
- **Descanso além das férias:** recesso coletivo de 10 dias no fim do ano, feriados de terça e quinta emendados, folga de aniversário e Sexta B, com liberação a partir das 14h na última sexta-feira útil do mês.
- **Cuidado e família:** licenças parentais bem acima do previsto em lei, auxílio creche, licença menstrual, licença luto, licença religiosa e fundo emergencial de apoio.
- **Saúde mental e bem-estar:** Wellhub com desconto e uma consulta mensal gratuita de psicologia.
- **Desenvolvimento:** acesso à plataforma global de formação do Movimento B, ciclos trimestrais de feedback e encontros mensais de letramento.
- **Três encontros presenciais de equipe por ano**, em cidades diferentes do país.

Somos uma equipe de cerca de 20 pessoas, com 72% de mulheres, 61% de pessoas negras e 63% dos cargos de liderança ocupados por pessoas negras.

Processo seletivo

1. **Inscrição** com currículo e carta de motivação de no máximo uma página respondendo: **conte sobre uma carteira ou um mercado que você atuou. Como escolheu por onde começar, jordanar e qual foi o resultado obtido.**
2. **Entrevista com a gerência da área.**
3. **Entrevista final com a Direção Executiva.**

Candidaturas até 12 de setembro de 2026 através do link:

<https://form.jotform.com/262366145440050>

Incentivamos especialmente candidaturas de pessoas negras, indígenas e residentes nas regiões Norte e Nordeste.