PLANO DE ESTÁGIO SUMMER INTERNSHIP UNICAMP

Estágio em Technology Partnerships & Business Development

Empresa: Software.com.br
Área: Comercial / Parcerias
Duração: Até 3 meses
Bolsa-auxílio: R$ 1.400,00
Modelo de trabalho: Híbrido — 4 dias presenciais e 1 dia em home office
Local: Av. Paulista, São Paulo/SP

QUEM SOMOS

A Software.com.br é líder em soluções de tecnologia para o mercado latino-americano, com sede na Av. Paulista, São Paulo (a 50 metros do Metrô Consolação – Linhas Verde e Amarela) e escritórios no México, Colômbia e Estados Unidos.

Na Software.com.br prezamos pelo respeito à pluralidade, por isso nos comprometemos com uma perspectiva abrangente, livre de preconceitos e discriminações. Manter um ambiente de trabalho inclusivo e seguro para todos faz parte do nosso compromisso com a Diversidade, Igualdade e Inclusão, por isso profissionais LGBT+ e PCD são bem-vindos!

NOSSA VAGA

Nosso programa oferece uma experiência prática em Technology Partnerships & Business Development, combinando atividades de cotação e negociação com pesquisa de mercado, relacionamento com fabricantes, análise de modelos de parceria e identificação de oportunidades de negócio. O programa foi estruturado para promover aprendizagem progressiva, contato com fabricantes nacionais e internacionais e a aplicação dos conhecimentos em um projeto individual relacionado a uma oportunidade real da área.

Responsabilidades e atribuições

- Apoiar a prospecção, o desenvolvimento e a estruturação de parcerias comerciais com fabricantes de tecnologia nacionais e internacionais.
- Apoiar o relacionamento e os follow-ups com fabricantes, buscando melhores condições comerciais e oportunidades de parceria.
- Apoiar pesquisas sobre novos fabricantes, tecnologias, programas de parceria e modelos de canais.

Requisitos e qualificações

- Ensino superior cursando em Administração, Economia, Engenharia, Comércio Exterior, Relações Internacionais ou áreas correlatas;
- Inglês avançado, com capacidade de comunicação verbal e escrita;
- Interesse em desenvolver conhecimentos em negociação, compras, vendas e desenvolvimento de negócios;
- Excel intermediário.

Informações adicionais

- Bolsa-auxílio: R$ 1.400,00
- Vale-refeição flexível de R$ 39,00/dia, utilizável em mercados ou restaurantes;
- Vale-transporte ou vaga no estacionamento;
- Bicicletário e vestiário;
- Total Pass – Desconto em academia, para você e até 3 dependentes;
- Swile Multibenefícios (Assistência Nutricional, Psicológica e Telemedicina);
- Assistência médica Amil, custeada 70% pela empresa;
- Assistência odontológica Porto Seguro, custeada 60% pela empresa;
- Seguro de vida;
- Ginástica laboral;
- Day Off no dia do seu aniversário.

1. Objetivo do estágio

Proporcionar uma experiência prática em Technology Partnerships & Business Development, combinando relacionamento com fabricantes, cotações, negociação, análise comercial e pesquisa de mercado. Ao longo de até três meses, o programa prevê evolução gradual de autonomia e a realização de um projeto individual relacionado a uma oportunidade real de negócio ou melhoria de processo, com apresentação das conclusões e recomendações à liderança da área.

2. Objetivos de aprendizagem

- Conhecer o negócio da Software.com.br, seu portfólio e o ecossistema de fabricantes de tecnologia;

- Compreender processos de cotação, negociação, programas de parceria e modelos de canais;
- Desenvolver relacionamento e comunicação com fabricantes nacionais e internacionais;
- Aprimorar a comunicação profissional em inglês em situações reais de negócio;
- Desenvolver capacidade de pesquisar tecnologias, comparar propostas e analisar modelos de licenciamento e condições comerciais;
- Desenvolver capacidade de identificar oportunidades de fabricantes no Brasil e na América Latina e estruturar análises e pequenos business cases;
- Desenvolver organização, gestão de prioridades, follow-up, autonomia e capacidade analítica.

3. Plano de Estágio

Mês 1 — Integração, pesquisa e aprendizagem

Objetivo: conhecer o negócio, a área, o portfólio, os fabricantes e os principais processos de parcerias e negociação.

- Conhecer o portfólio, os principais fabricantes e o ecossistema de tecnologia da Software.com.br;
- Acompanhar processos de cotação, negociação e relacionamento com fabricantes;
- Conhecer sistemas, planilhas, controles e indicadores da área;
- Realizar pesquisas sobre novos fabricantes, tecnologias, programas de parceria e modelos de canais.

Entrega: organizar uma base inicial de fabricantes e oportunidades e definir, com o responsável pelo estágio, o tema do projeto individual.

Mês 2 — Prática assistida e análise

Objetivo: aplicar os conhecimentos adquiridos em atividades práticas e ampliar a capacidade analítica.

- Apoiar demandas de cotação, contatos e follow-ups com fabricantes;
- Atualizar sistemas e controles e acompanhar indicadores e informações comerciais;
- Apoiar a análise e comparação de propostas, preços, prazos, condições comerciais e estruturas de licenciamento;
- Pesquisar oportunidades de entrada ou expansão de fabricantes no Brasil e na América Latina;

- Participar de negociações e reuniões, quando aplicável, e apoiar a elaboração de análises ou pequenos business cases.

Entrega: conduzir cotações de forma assistida, elaborar comparativos comerciais e avançar na análise do projeto individual.

Mês 3 — Autonomia, desenvolvimento e apresentação do projeto

Objetivo: ampliar a autonomia, transformar análises em recomendações e concluir um projeto relacionado a uma oportunidade real da área.

- Conduzir atividades com menor necessidade de supervisão, mantendo organização e qualidade das entregas;
- Acompanhar demandas e relacionamentos com fabricantes e propor oportunidades de melhoria ou desenvolvimento de negócios;
- Concluir análises, estruturar recomendações e avaliar viabilidade e potencial de impacto;
- Desenvolver o projeto individual, com solução ou proposta relacionada a uma oportunidade real de negócio ou melhoria de processo.

Entrega: apresentar o projeto à liderança da área, com contexto, análise, conclusões, recomendações e próximos passos.

4. Competências a serem desenvolvidas

Ao longo do estágio, o(a) estagiário(a) desenvolverá competências técnicas e de negócio relacionadas a Technology Partnerships & Business Development, combinando conhecimento operacional, capacidade analítica, visão de mercado, comunicação e relacionamento com fabricantes. As competências serão acompanhadas de forma progressiva, considerando a evolução de autonomia e complexidade das entregas.

4.1 Competências técnicas

Competência	Ação / comportamento esperado
Processo de cotação	Desenvolver conhecimento sobre as etapas da cotação, do recebimento da demanda à análise e ao retorno comercial.
Relacionamento com fabricantes	Desenvolver habilidades para estabelecer, manter e ampliar relacionamentos profissionais com fabricantes nacionais e internacionais.
Negociação	Desenvolver habilidades para negociar preços, prazos e condições comerciais, considerando as necessidades da empresa e do mercado.

Análise comercial	Desenvolver capacidade de analisar e comparar propostas, preços, prazos, condições comerciais e estruturas de licenciamento.
Pesquisa de mercado e tecnologia	Desenvolver capacidade de pesquisar fabricantes, tecnologias, programas de parceria e oportunidades de mercado.
Excel e sistemas	Desenvolver conhecimentos no uso de Excel e dos sistemas internos para registrar, organizar e analisar informações.
Inglês comercial	Desenvolver comunicação escrita e verbal em inglês aplicada ao relacionamento com fabricantes e às situações de negócio.
Gestão de demandas e projetos	Desenvolver capacidade de organizar, priorizar e acompanhar demandas, follow-ups e entregas do projeto individual.

4.2 Competências de negócio — Valores Software.com.br

Competência	Ação / comportamento esperado
Inovação Contínua	Desenvolver abertura ao aprendizado e às novas ideias, buscando tecnologias, ferramentas, soluções e boas práticas que contribuam para a evolução dos processos e do negócio.
Presença	Desenvolver participação ativa em interações, reuniões e atividades, exercitando a escuta, fazendo perguntas e contribuindo de forma adequada aos diferentes contextos.
Foco no Cliente	Desenvolver a capacidade de compreender necessidades de clientes internos e externos e transformar informações em análises e entregas que gerem valor.
Integridade e Ética	Desenvolver atuação pautada pela ética, transparência, responsabilidade e respeito no tratamento de informações e nas relações profissionais.
Colaboração e Respeito	Desenvolver relações baseadas em respeito, cordialidade e colaboração, compartilhando conhecimentos e valorizando diferentes perspectivas.

5. Rotina de acompanhamento e critérios de evolução

- Alinhamento de prioridades e dúvidas, conforme a necessidade da área;
- Reunião semanal de acompanhamento com o responsável pelo estágio;
- Feedback contínuo sobre entregas, postura, comunicação e desenvolvimento;
- Revisão mensal das competências e definição dos próximos desafios;

6. Resultado esperado

Ao final do estágio, espera-se que o(a) estagiário(a) tenha desenvolvido conhecimentos práticos em Technology Partnerships & Business Development, com evolução em análise comercial, relacionamento com fabricantes, negociação, pesquisa de mercado e autonomia na execução das atividades.

Como elemento central do programa, o(a) estagiário(a) deverá desenvolver um projeto individual relacionado a uma oportunidade real de negócio ou melhoria de processo. Ao final, deverá apresentar à liderança da área suas análises, conclusões e recomendações, demonstrando a aplicação dos conhecimentos adquiridos e o potencial de contribuição para o negócio.