

Azienda specializzata nella progettazione e realizzazione di impianti di sostegno e copertura per vigneti e frutteti, cerca un:

SALES ACCOUNT

(AREA DI COMPETENZA TRENINO ALTO ADIGE E LOMBARDIA)

Il candidato risiederà all'interno dell'ufficio commerciale e risponderà alla direzione vendite Italia.

La persona selezionata gestirà, assieme al direttore vendite, l'intero processo di vendita, dal primo contatto con il cliente fino alla completa evasione dell'ordine, inclusa la gestione post-vendita.

Attività tipiche del ruolo saranno attività di vendita diretta, la gestione dei clienti attivi, con particolare riguardo ai principali rivenditori presenti nelle aree assegnate, nonché la ricerca e l'acquisizione di nuovi clienti, per ampliare e sviluppare la presenza dell'azienda sul territorio di sua competenza.

Parallelamente alla attività di vendita dovrà, con il supporto della strumentazione informatica predisposta dall'azienda, raccogliere e strutturare informazioni di mercato

L'assunzione sarà a tempo determinato per un periodo di 6 mesi al superamento dei quali avverrà la trasformazione a tempo indeterminato.

Mansioni: tra le attività che la risorsa individuata gestirà ci saranno:

- Gestione e sviluppo commerciale dell'area assegnata
- Attività di prospezione e gestione dei Lead, mappatura del potenziale del territorio
- Individuazione e gestione delle opportunità commerciali
- Attività di progettazione tecnica e sviluppo del preventivo
- Presidio della customer satisfaction

Il candidato ideale deve possedere un'esperienza di almeno 2 anni nell'ambito commerciale. Deve avere una buona capacità di lavoro in team, ottima gestione del problem solving.

Deve inoltre possedere adeguata predisposizione all'utilizzo degli strumenti informatici, competenze relative agli applicativi collegati al pacchetto Office 365. Costituirà titolo preferenziale aver maturato esperienza nell'utilizzo di un ambiente di CRM.

Ulteriore requisito per poter partecipare alla selezione è la conoscenza della lingua tedesca madrelingua o a livello C1.

Dopo un opportuno periodo di formazione e affiancamento, la figura professionale ricercata, rispondendo direttamente al direttore vendite ed integrandosi in un team di colleghi, si occuperà del contatto diretto con i clienti e con la rete vendita per acquisire le informazioni occorrenti per lo sviluppo della soluzione tecnica più idonea e del preventivo di vendita. Gestirà in completa autonomia gli ordini dei clienti/rivenditori, dall'inserimento a gestionale alla loro completa evasione, pianificando e gestendo le consegne di concerto con l'ufficio pianificazione.

Si prediligono persone con rilevanti doti di autonomia e senso di responsabilità che ricerchino un ambiente altamente stimolante e orientato al lavoro per obiettivi.

Sede di lavoro: la posizione non richiede la presenza in sede. In considerazione dell'area di assegnazione, la ricerca è orientata verso profili con residenza nell'area del Trentino Alto Adige e delle province della Lombardia di Mantova, Sondrio e Brescia.

Se interessati, inviare il proprio curriculum vitae completo di consenso al trattamento dei dati personali a:

andreina.p@valentepali.com