

FUNZIONARIO COMMERCIALE

Il candidato prescelto, riportando alla Direzione Commerciale dell'Azienda, sarà responsabile della gestione e dello sviluppo commerciale dei Clienti attuali e potenziali nelle Aree e per i settori assegnati, supportato inoltre dal Customer Service.

Tra le principali responsabilità e funzioni vi sono:

- ✧ Analisi e gestione del proprio portafoglio Clienti, individuando, proponendo e implementando di concerto con la Direzione, le opportune azioni volte a un sempre maggiore orientamento al Cliente e ad un'efficace Customer Retention.
- ✧ Visitare e contattare continuativamente i Clienti in portafoglio e i Clienti potenziali da individuare, proponendo alla Direzione le azioni di gestione e sviluppo necessarie.
- ✧ Collaborare con la Direzione nella definizione di un Piano Operativo annuale della propria zona.
- ✧ Sviluppare il fatturato sulle aree di riferimento, individuando opportunità commerciali in nuovi Clienti e in nuove applicazioni da offrire.

La risorsa, dopo un approfondito periodo di formazione ben strutturato (su strategie, prodotti, offerte, argomentazioni di vendita, mercati etc.) ed un pianificato affiancamento in Sede e sul campo, gestirà il suo lavoro con autonomia e iniziativa e si confronterà con la Direzione per la condivisione di strategie e obiettivi.

Il candidato ideale:

- Ha età preferibilmente entro circa 30-35 anni.
- Ha una formazione con diploma preferibilmente tecnico-industriale e/o laurea con indirizzo tecnico.
- Ha buona conoscenza degli strumenti informatici più comuni.
- Ha maturato una buona esperienza di almeno 3/5 anni nella vendita B2B, in un ambito tecnico/industriale, nei confronti di Clienti diretti.
- Saranno eventualmente apprezzate anche esperienze maturate in una o più tra le aree seguenti:
 - Vendita di prodotti e servizi nei settori utensileria meccanica di precisione, strumenti di misura e controllo e settori contigui;
 - Vendita ad Aziende operanti in uno o più dei settori: termoidraulico, rubinetteria, automotive, difesa, aerospaziale, valvole, medicale;

- Dimostra capacità di acquisizione, gestione e sviluppo anche di progetti di forniture customizzate.
- Ha sensibilità al prodotto e al team building con i reparti di Assistenza Tecnica e Customer Service nell'ottica sinergica e di soddisfacimento delle esigenze del Cliente.
- Saprà dimostrare ottime doti relazionali e comunicative, propositività, attenzione alle evoluzioni del settore, grande intraprendenza, capacità di problem solving e di stringere e mantenere rapporti professionali e forte orientamento al raggiungimento degli obiettivi.
- Sede di lavoro nella provincia di Brescia e in Lombardia

Il Venditore selezionato disporrà, oltre telefono e PC e auto aziendale, anche di un motivante Piano Incentivi.