

Per un importante incremento di attività di vendita nel reparto commerciale, a supporto del Team in essere, Simoparma sta cercando:

TITOLO DELLA POSIZIONE	SALES MANAGER
OBIETTIVI DELLA POSIZIONE	Il Responsabile Vendite è pienamente responsabile per tutte le attività commerciali all'interno del proprio territorio assegnato e/o del Cliente assegnato e mantiene l'ambizione di crescita della regione di riferimento. Prenderà forti iniziative per creare nuovi mercati, nuovi segmenti, seguendo la politica strategica dell'Azienda.
DESCRIZIONE DELLE ATTIVITÀ	<p>Pianifica le azioni di vendita, programmando gli interventi di vendita in funzione della tipologia di clientela e delle priorità definite, al fine di ampliare il portafoglio e/o fidelizzare i clienti in essere;</p> <p>Valuta le modalità promozionali più adatte al prodotto/servizio offerto;</p> <p>Interpreta le esigenze e preferenze del cliente e individua proposte commerciali alternative nel rispetto della soddisfazione del cliente e dei vincoli tecnico-strategici e di prezzo fissati;</p> <p>Garantisce che la documentazione completa di vendita sia fornita ai reparti interni al fine di rendere efficiente il processo di lavoro sino all'adempimento del contratto;</p> <p>Identifica il potenziale di vendita anche attraverso la partecipazione a fiere/eventi e, se autorizzate, ne gestisce la realizzazione coordinando le attività.</p>
REQUISITI ANAGRAFICI IDEALI	Il Candidato ideale ha un'età intorno ai 45/50 anni.
TITOLO DI STUDIO	Laurea o Diploma in materia tecniche.
CONOSCENZE TECNICHE O SPECIFICHE PER RICOPRIRE AL MEGLIO IL RUOLO	<p>Buona conoscenza delle principali nozioni di meccanica;</p> <p>Conoscenza dei principali tools e social per la gestione di contatti e trattative commerciali in linea con un'Azienda CRM oriented.</p>
CONOSCENZA LINGUE STRANIERE	Ottimo Inglese. Fluente Francese/Spagnolo. Altra lingua straniera (preferibile).
ESPERIENZA PREGRESSA	Esperienza di almeno 5 anni in un ruolo analogo in aziende operanti nel settore della robotica o delle macchine automatiche.
SETTORE DI PROVENIENZA PREFERIBILE	Plastica/ blow molding
DISPONIBILITÀ A TRASFERTE	Disponibili a trasferte Italia/Estero per 100/150 gg/anno

REQUISITI PERSONALI O COMPETENZE TRASVERSALI	Elevate doti di autonomia organizzativa, ottime capacità comunicative, senso di iniziativa, passione per i viaggi e per lo scambio interpersonale.
INQUADRAMENTO E RETRIBUZIONE	Inquadramento e un pacchetto retributivo offerti sono di assoluto interesse.