

Descrizione posizione: “Funzionario/Tecnico Commerciale”

Descrizione Azienda	La nostra azienda produce da più di quarant'anni macchinari che lavorano nell'ambito dell'industria pesante. È una realtà che lavora su commessa. È composta da circa 60 persone per un fatturato di oltre 10 mln di Euro.
Titolo della Posizione	Funzionario/Tecnico Commerciale
Riporta a	Direzione Commerciale
Riporti	-
Descrizione	<p>Il/la candidato/a (ambosessi) ha un'età compresa tra i 35/40 anni. Gestirà i rapporti con i clienti assegnati e avrà la responsabilità di sviluppare nuove opportunità commerciali ampliando il portafoglio clienti. Sarà responsabile della mappatura delle potenzialità di business territoriali e si occuperà del corretto flusso di informazioni all'interno dell'organizzazione, facendo uso del gestionale aziendale e degli altri strumenti informatici messi a disposizione. Sarà promotore della sperimentazione di nuove soluzioni in linea con le mutevoli esigenze di mercato secondo la continua evoluzione dell'azienda. L'attività sarà svolta prevalentemente presso clienti con la possibilità di brevi trasferte in Italia e all'estero. Sarà responsabile del raggiungimento degli obiettivi condivisi con la direzione commerciale e della reportistica delle vendite. Gli/le sarà garantito un inquadramento commisurato alle capacità e competenze.</p>
Responsabilità della mansione	<p>Il/la candidato/a avrà la responsabilità delle seguenti attività:</p> <ul style="list-style-type: none"> • creare leads e contatti, qualificare opportunità ed acquisire nuovi clienti; • strutturare un metodo di analisi dinamico del mercato e delle potenzialità territoriali locali; • sviluppare il portafoglio clienti assegnati; • qualificare i budget di spesa delle richieste di preventivo; • mantenere le relazioni con i clienti, ascoltando le richieste e comprendendo le esigenze; • fungere da collegamento tra cliente ed azienda; • effettuare sopralluoghi; • argomentare le soluzioni proposte; • preparare relazioni tecniche per il cliente e l'azienda; • (preparare preventivi) presentarli al cliente; • gestire la trattativa di vendita; • partecipare all'elaborazione del programma vendite e delle strategie di comunicazione secondo le politiche e gli obiettivi aziendali; • presentare e rappresentare l'azienda in occasione di manifestazioni e fiere; • concorrere alla pianificazione delle attività di promozione delle vendite; • collaborare con il team dell'ufficio tecnico, trasmettere le esigenze dei clienti all'area R&S con l'obiettivo di contribuire all'identificazione di nuovi prodotti/servizi.

Revisione	Data	Autore:	Revisore:	Pagina
01	20240717	R. Marini	L. Caiani	1 di 2

Qualifiche/Esperienze	<p>Si richiede che il candidato/a sia in possesso di:</p> <ul style="list-style-type: none"> • diploma tecnico o laurea ingegneria meccanica/elettronica; • requisito indispensabile la conoscenza della lingua Inglese (scritto/parlato – C1 livello esperto); • esperienza lavorativa di almeno 3/5 anni nella posizione lavorativa da ricoprire; • utilizzo strumenti di produttività Microsoft Office; • patente B; <p>I seguenti punti costituiranno titolo preferenziale nella selezione del candidato:</p> <ul style="list-style-type: none"> • aver conseguito attestati di frequenza corsi di vendita, marketing o comunicazione; • conoscere la lingua Tedesca (scritto/parlato – B1 livello base) e/o la lingua Francese (scritto/parlato - B1 livello base).
Competenze Tecnico Commerciali	<ul style="list-style-type: none"> • comprensione tecnica di ciò che si promuove: trasformare la complessità tecnica in soluzioni vendibili e comprensibili, creando valore sia per l'azienda che per il cliente; • abilità analitiche: analisi dei punti di forza e delle criticità del prodotto o del servizio proposto, dell'andamento delle vendite, dei dati del venduto e dell'invenduto, delle tendenze del mercato e della concorrenza, dei costi, della soddisfazione del cliente, visite al sito web, attività sui social, responsi da comunicazioni tramite newsletter; • capacità di previsione e pianificazione: previsioni di vendita in base agli storici di vendita, ai target, alla programmazione periodica delle vendite, pianificazione delle offerte promozionali; • abilità di negoziazione nella fase di pre e post-vendita; • capacità di redazione dei testi per l'aggiornamento dei materiali promozionali e informativi; • abilità nelle tecniche di marketing per l'individuazione di canali promozionali e di strumenti per la comunicazione delle informazioni; • competenze tecnologiche e digitali per la cura della comunicazione su internet e sui social, l'utilizzo di software dedicati alla vendita e del CRM commerciale; • competenze linguistiche per l'export prodotti.
Attitudini Personali e Competenze Trasversali	<p>Completano il profilo ricercato le seguenti attitudini personali:</p> <ul style="list-style-type: none"> • spirito positivo, propositivo e proattivo; • capacità di lavorare in team; • abilità di problem solving; • capacità comunicativa, nei confronti dei clienti e nei rapporti con gli altri reparti aziendali; • ricordare le esigenze dei clienti e dei colleghi; • empatia, dinamismo e creatività; • resilienza e antifragilità; • pensiero critico/costruttivo; • tempismo nel raggiungere gli obiettivi assegnati; • capacità d'ascolto.

Revisione	Data	Autore:	Revisore:	Pagina
01	20240717	R. Marini	L. Caiani	2 di 2