



Opportunità di carriera – Sales Representative

Scopo della posizione:

- Gestire il processo di vendita al fine di incrementare le opportunità di business
- Gestire il proprio portafoglio clienti
- Conoscere il mercato e analizzarne le tendenze
- Cercare nuovi canali per la distribuzione del prodotto
- Ampliare il portafoglio clienti e fidelizzare quelli già acquisiti
- Promuovere azioni di contatto preliminare con i potenziali clienti

Requisiti richiesti:

- Conoscenza del settore movimento terra o perforazione e dei principali competitors
- Esperienza pregressa nel settore movimento terra, perforazione o affine
- Conoscenze delle tecniche di negoziazione
- Orientamento alla soddisfazione del cliente
- Ottima predisposizione al problem solving

<i>Tipo contratto</i>	A tempo indeterminato
<i>Inquadramento previsto</i>	Da stabilire in sede di colloquio
<i>Settore</i>	Metalmeccanica e meccanica di precisione
<i>Area aziendale</i>	Commerciale
<i>Posizioni aperte</i>	1