

“We are driven by curiosity, passion, optimism, and the belief that everybody can create value”
Delfin è una realtà solida e legata a valori tradizionali ma particolarmente votata ad innovazione e sviluppo. Frutto della passione imprenditoriale italiana, ingegno e passione, si rinnova negli anni investendo nella creazione di nuove linee di prodotti e di Produzione, ma soprattutto di Talenti: il capitale umano che ogni giorno Crea Valore con impegno e dedizione

OBIETTIVI:

La Risorsa sarà responsabile del raggiungimento degli obiettivi commerciali aziendali nelle aree geografiche assegnate, con particolare riferimento al consolidamento e ampliamento del portafoglio clienti e copertura di mercato;

Conoscenza approfondita del mercato di riferimento e scenario competitivo nelle principali opportunità, rischi, punti di forza e debolezza.

ATTIVITA' E MANSIONI:

Consolidare e sviluppare il portafoglio clienti, fidelizzando clienti esistenti, e individuando opportunità presso nuovi potenziali clienti.

Proposta a clienti e potenziali clienti del mix competitivo di prodotti, soluzioni e servizi offerto dall'azienda.

Lo svolgimento del processo di vendita, in ottica consulenziale, si articola nelle seguenti fasi:

- Individuare l'opportunità;
- Analisi dei bisogni;
- Definizione e presentazione della proposta tecnica;
- Negoziazione e chiusura ordine.

Quanto sopra verrà svolto sia in remoto che in presenza, attraverso visite costanti sul territorio presso i clienti o potenziali clienti.

Gestione e sviluppo di categorie diverse di clienti (principalmente Key Account utilizzatori finali, OEM / Integratori, secondariamente rivenditori / impiantisti).

Reporting a direzione commerciale.

REQUISITI:

- Titolo di studio: diploma o laurea, preferibilmente a indirizzo tecnico;
- Predisposizione a vendita di natura innanzitutto tecnica, prima che relazionale;
- Esperienza pregressa di almeno 2 anni in ruolo di vendita tecnica, preferibilmente in articoli o macchinari industriali;
- Auto-motivazione e proattività;

DELFIN SRL – Società Unipersonale
Società soggetta a direzione e coordinamento da parte della Delfin Holding S.r.l.

Strada della Merla 49/A • 10036 Settimo t.se (TO) Italy
T +39 011 800 55 00 • F +39 011 800 55 06
delfin@delfinvacuums.it • delfinvacuums.com

C.C.I.A.A. TO 829720
Tribunale Torino 24/96 • CAP. SOC. 210.000,00 I.V.
Sede Legale Via Goffredo Casalis 35 • 10143 Torino (TO)
C.F./P.IVA 06998930017



- Orientamento al risultato;
- Empatia;
- Capacità di organizzazione e pianificazione;
- Capacità analitica;
- Conoscenza del processo e tecniche di vendita.

ULTERIORI INFORMAZIONI:

- Orario di lavoro: 08.00 12.30 13.30-17.00;
- Inizio previsto: Secondo la disponibilità della risorsa prescelta;
- Tipologia e durata del contratto: Secondo pregressa esperienza e comunque finalizzato all'inserimento a tempo indeterminato.

Il presente annuncio è rivolto ad entrambi i sessi, ai sensi delle leggi 903/77 e 125/91 e a persone di tutte le età e tutte le nazionalità, ai sensi dei decreti legislativi 215/03 e 216/03.

DELFIN SRL – Società Unipersonale
Società soggetta a direzione e coordinamento da parte della Delfin Holding S.r.l.

Strada della Merla 49/A • 10036 Settimo t.se (TO) Italy
T +39 011 800 55 00 • F +39 011 800 55 06
delfin@delfinvacuums.it • delfinvacuums.com

C.C.I.A.A. TO 829720
Tribunale Torino 24/96 • CAP. SOC. 210.000,00 I.V.
Sede Legale Via Goffredo Casalis 35 • 10143 Torino (TO)
C.F./P.IVA 06998930017

