

PROFILO CANDIDATO/A TECHNICAL SALES MANAGER

Delfin nasce oltre vent'anni fa dalla passione del suo fondatore, Antonino Siclari, per il settore dell'aspirazione industriale.

Da allora non ha mai smesso di lavorare per proporre ai propri clienti **soluzioni innovative ed efficienti**, ai **vertici per qualità e design** e oggi risolve i problemi di aspirazione per professionisti ed industrie in tutto il mondo. Forte di scelte imprenditoriali innovative e coraggiose, l'azienda è l'unica realtà industriale capace di fornire un **servizio veramente a 360 gradi** nel campo dell'aspirazione industriale. Grazie ad una **gamma che vanta più di 100 modelli** si pone come interlocutore unico per ogni necessità, garantendo la giusta soluzione in ogni settore applicativo. L'azienda al momento conta circa 100 dipendenti sulla sede italiana.

Realtà solida e riservata, legata a valori tradizionali ma particolarmente votata ad innovazione e sviluppo. Frutto della passione imprenditoriale italiana, genio e dedizione, si rinnova negli anni investendo nella creazione di una nuova Divisione Interna specializzata nella produzione e vendita di TRASPORTATORI PNEUMATICI per svariati settori quali Alimentare, Chimica, Farmaceutica ecc.

Per una sana e mirata crescita della Divisione Trasporti Pneumatici siamo alla ricerca di un Sales Manager/Business Development Manager che, a diretto riporto del CEO di Divisione, dovrà sviluppare il mercato della Lombardia. Il mercato di riferimento dovrà essere sviluppato attraverso l'approccio di clienti Costruttori/OEM, clienti finali diretti e Key Account.

Il candidato ideale presenta elevate doti di leadership, un approccio dinamico e deciso, ha maturato una precedente esperienza di 5/8 anni in ruoli di vendita e in aziende modernamente organizzate, in settori caratterizzati da un prodotto con un forte contenuto tecnico e con clienti finali legati a settori quali Alimentare, Chimica e Farmaceutica.

Cerchiamo una persona di intelligenza emotiva sopra la media, capace di dialogare con l'ingegneria per lo sviluppo prodotto, di essere in grado di proporre soluzioni ai clienti, di confrontarsi con il Team della divisione.

E' inoltre persona dotata di forte background tecnico, ingegneristico, capace di riportare in azienda gli input di sviluppo prodotto che vengono suggeriti dal mercato e di trasmettere all'azienda stessa.

Per approfondimenti e interessi inviare il proprio CV agli indirizzi:


careers@delfinvacuums.it

s.siclari@delfinvacuums.it

Follow our LinkedIn page: DELFIN PNEUMATIC CONVEYORS SOLUTIONS


DELFIN SRL

 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 C.so Venezia, 63
10147 TORINO
C.F./P.IVA 06998930017



PROFILO CANDIDATO/A TECHNICAL SALES MANAGER

Principali responsabilità:


- Il/la candidato/a avrà le seguenti responsabilità:
- È responsabile, per l'Area di riferimento, delle attività di ricerca, selezione e sviluppo delle opportunità commerciali di acquisizione dei contratti di prodotti e servizi presso la Clientela di riferimento
- Ha la responsabilità di individuare e contattare la clientela potenziale, per poter sviluppare le trattative di vendita, formulare studi di fattibilità, offerte, fornire preventivi e contratti, negoziare le migliori condizioni di vendita
- È responsabile della raccolta e dell'analisi dei fabbisogni della clientela allo scopo di fornire un supporto flessibile "customizzato" e di definire le soluzioni tecniche e commerciali migliori, commisurate ai bisogni espressi
- È responsabile della predisposizione delle offerte commerciali per i nuovi clienti, verificandone la formalizzazione secondo i requisiti tecnici, economici e qualitativi richiesti
- È responsabile della presentazione di un business plan inerente alla propria area di riferimento
- Partecipa alla definizione della strategia commerciale di Area e ne promuove l'implementazione
- Ha la responsabilità di
- Provvede all'aggiornamento dei report commerciali.
- Cura la redazione delle analisi costi/benefici (da verificare)

Candidato Ideale:

- Il/la candidato/a avrà i seguenti requisiti:
- Laurea in materie tecniche o gestionali (da verificare)
- Esperienza comprovata pluriennale nel ruolo
- Esperienza pregressa in funzioni tecniche aziendali
- Buona conoscenza degli aspetti tecnici impiantistici e gestionali relativi alla progettazione degli impianti di produzione
- Buona capacità nella stesura di calcoli, relazioni, elaborati grafici, preventivi e pianificazione temporale dell'attività
- Ottime capacità di problem solving
- Costituisce titolo preferenziale la conoscenza della lingua inglese (da verificare)
- Competenza specifiche, sul mercato di riferimento, su tematiche commerciali e di prodotto
- Conoscenza di tecniche di negoziazione
- Capacità relazionali


Luogo di lavoro: Lombardia

 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 C.so Venezia, 63
10147 TORINO
C.F./P.IVA 06998930017

