

Sales Manager

Presentazione Azienda:

Delfin Vacuums è l'Azienda leader nel settore dell'aspirazione industriale, in grado di offrire soluzioni efficienti, risolvendo i problemi di aspirazione a professionisti ed imprese in tutto il mondo.

Forte di scelte imprenditoriali innovative e coraggiose, è l'unica realtà industriale capace di fornire soluzioni a 360 gradi. 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 conta circa 100 dipendenti sulla sola sede italiana, ha diverse filiali all'estero e distributori in tutto il mondo.

Descrizione della funzione ricercata

Siamo alla ricerca di una risorsa da inserire nella propria area commerciale, con responsabilità di gestione di alcune regioni del mercato Italia.

La risorsa risponderà direttamente alla Direzione Commerciale, con la responsabilità di:

- Gestire e ampliare il portafoglio clienti Italia (area Nord-Est)
- conoscere il mercato di riferimento e identificare potenziali clienti e partner
- riconoscere opportunità di sviluppo di nuovi segmenti applicativi
- conoscere e analizzare lo scenario competitivo in mercati complessi
- organizzare e realizzare uno sviluppo sostenibile della distribuzione
- ottimizzare il rapporto fatturato – marginalità in base al posizionamento competitivo sui mercati di riferimento
- fornire ai clienti supporto tecnico commerciale riguardo a prodotti e applicazioni

Si occupa inoltre di individuare le necessità manifestate dalla clientela, al fine di trasmettere i nuovi input per la valutazione di progetti implementativi, tendenti a spingere i servizi all'eccellenza operativa.

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



Descrizione dell'attività

Il candidato sarà inserito in un percorso formativo che prevede la graduale acquisizione di competenze specifiche relative a prodotti e servizi offerti da Delfin ed al processo di vendita Aziendale.

Si occuperà di gestire, rinforzare e costruire la relazione con i prospect ed i clienti, attraverso diverse modalità e canali telematici (telefono, mail, skype..). Sarà inoltre una figura centrale nel comunicare in Azienda le esigenze dei clienti e lavorare in ottica di continuo miglioramento del servizio offerto.

Si relazionerà con le diverse strutture interne per la risoluzione di problematiche complesse. Collaborerà in modo attivo con i colleghi ed il proprio responsabile allo scopo comune di ottimizzare i processi e la gestione della clientela.

Il ruolo prevede la disponibilità a trasferte nazionali per circa 80% del tempo.

Il candidato ideale possiede:

- Diploma scuola superiore o laurea
- Buona conoscenza lingua inglese;
- Capacità di problem solving: analisi di mercato, formulazione di piani di azione e attuazione delle strategie commerciali;
- Ottima capacità di gestione C.R.M
- Capacità di gestire situazioni stressanti e flessibilità nel gestire più task contemporaneamente;
- Importante Predisposizione all'organizzazione del proprio lavoro e capacità di lavorare per obiettivi
- conoscenza del pacchetto office, in particolare: buona conoscenza di Microsoft Excel

Sarà titolo preferenziale esperienza professionale precedente nella vendita di articoli tecnici in ambito B2B ed in settori quali: automotive, meccanica, farmaceutica.

Completano il profilo un forte orientamento al risultato ed al problem solving, nonché una accurata attenzione alle esigenze del cliente, una personalità dinamica e proattiva con ottime capacità relazionali.

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



La nostra offerta

Ti offriamo un percorso formativo unico ed una crescita professionale, durante il quale svilupperai la conoscenza di tutti i prodotti e servizi della nostra Azienda. Inoltre, attraverso programmi di formazione specifici organizzati dalla nostra *Delfin Academy*, migliorerai le competenze di gestione del cliente, negoziazione e comunicazione ed avrai modo di accrescere soft e hard skills per migliorare costantemente la tua performance.

Contract Type: Permanent Contract

Per approfondimenti e interessi inviare il proprio CV agli indirizzi:

careers@delfinvacuums.it

a.lechintan@delfinvacuums.it

"Da questo momento, i suoi dati saranno raccolti e gestiti attraverso l'interfaccia di recruiting del DELFIN srl. La sua candidatura è comunque riferita ad un'offerta di lavoro in DELFIN srl."

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

