

Responsabile Vendite B2B

Per conto di un nostro cliente, società attiva nel settore marketing and sales, siamo state incaricate di selezionare con mandato in esclusiva un/una: **RESPONSABILE VENDITE B2B**

INCARICO

Al titolare del ruolo, che risponderà direttamente all'AD, verrà affidato lo sviluppo, il consolidamento, la gestione e fidelizzazione delle relazioni e delle negoziazioni commerciali portafoglio clienti B2B sul territorio italiano. Dovrà essere proattivo identificando, sviluppando e rafforzando le attività di vendita sul territorio italiano, redigendo il piano commerciale, definendo strategie e obiettivi di crescita con un alto grado di autonomia e sempre in accordo con la Direzione Generale. È autonomo e proattivo nella definizione di strategie e obiettivi con spiccato orientamento al cliente, al mercato e ai canali di vendita di servizi e prodotti alle imprese.

PROFILO

La persona ideale di età intorno ai 35/45 anni, dispone di **una Laurea magistrale in materie economiche o scienze applicate e un'attitudine allo sviluppo del business.**

Possiede una forte predisposizione alle relazioni interpersonali ed è capace di ispirare, influenzare e fidelizzare i suoi interlocutori e vanta almeno 3-5 anni di esperienza nelle vendite di servizi e prodotti alle imprese con track record di successo.

Inoltre, supporta i responsabili dei canali di telemarketing e Internet.

Team player che ricoprirà un ruolo importante in azienda, dovrà essere capace di costruire un rapporto di fiducia e di dialogo costante con la direzione e con la squadra.

Di lingua madre italiana, comunica e scrive perfettamente in lingua inglese.

La posizione prevede una mobilità sul territorio italiano.

Dispone di una buona padronanza del mondo digitale (MS Office/ERP/CRM).

OPPORTUNITÀ

Il nostro cliente, società che si distingue per l'approccio etico, desidera costruire con la persona prescelta una pianificazione di carriera concreta e fortemente legata al raggiungimento degli obiettivi aziendali di medio e lungo periodo.

Contratto di lavoro: tempo indeterminato, full time.

La retribuzione è in grado di soddisfare i migliori candidati.

Home office, sono previsti come strumenti di lavoro veicolo aziendale, cellulare e notebook.

Saremo lieti di visionare la sua candidatura inoltrata in forma digitale a infoluisoni@luisoni.ch o attraverso i moduli di contatto online. Per maggiori informazioni si prega di contattare la consulente **Cristina Robotti** al numero di telefono +41 91 911 30 00.

Assicuriamo una risposta unicamente a coloro che corrispondono ai requisiti indicati.

GARANTITA LA MASSIMA DISCREZIONE E PROFESSIONALITÀ

La candidatura al presente annuncio presuppone l'accordo con la nostra informativa inerente la protezione dei dati: https://www.luisoni.ch/protezione_dei_dati

Luisoni Consulenze SA
Cristina Robotti
Vice Direttrice
Via Balestra 9

6900 Lugano
0919113000
infoluisoni@luisoni.ch
www.luisoni.ch