

Sales Account Manager, Healthcare & Industry

L'AZIENDA

Con il quartier generale a Vedano al Lambro (MB), da oltre 50 anni Exhibo S.p.A. (www.exhibo.it) commercializza e distribuisce sul mercato italiano una vasta gamma di prodotti di primarie case mondiali nell'ambito dell'audio, della comunicazione e della sicurezza, avvalendosi, oltre che di una forza di vendita propria, di una rete di agenti, partners e centri di assistenza, che le garantiscono una presenza capillare sull'intero territorio.

Nel tempo Exhibo ha acquisito sempre maggiori conoscenze tecnologiche e evoluto la sua offerta verso soluzioni complete nel campo della comunicazione, della diffusione e amplificazione dell'audio e della sicurezza, insieme ad un ampio ventaglio di servizi di pre-vendita, di supporto alla fase di installazione e di post-vendita.

A sostegno dell'attuale fase di crescita, l'Azienda intende rafforzare la propria struttura di vendita di soluzioni e impianti, in particolare a clienti in settori specifici di mercato, quali l'ospedaliero/medicale e l'industriale. E' in questo contesto che si inquadra l'attuale ricerca di una o più risorse piene di energia, competenze e volontà di raggiungere obiettivi particolarmente ambiziosi già a partire dai semestri a venire.

LA/IL CANDIDATA/O

Responsabilità e doveri

Come candidata/o alla posizione di Sales Account Manager, Healthcare & Industry, dopo un breve periodo di training interno, con riporto al Responsabile della Divisione Sicurezza e Comunicazione, Lei dovrà:

- Sviluppare un piano di azioni di vendita sul territorio assegnato, identificando, da un lato, i target diretti con le rispettive persone di riferimento da contattare e, dall'altro, i canali moltiplicatori di opportunità.
- Mettere in atto un piano sistematico volto all'ottenimento di incontri con potenziali target al fine di favorire una rapida crescita dei volumi di vendita.
- Collaborare attivamente – magari con colleghi più esperti dal punto di vista tecnologico – all'intero ciclo di vendita, dalla redazione dell'offerta, all'ottenimento dell'ordine.
- Mantenere rapporti fiduciari e continuativi con il proprio portafoglio clienti e favorire il cross selling di altre soluzioni e prodotti anch'essi offerti dall'Azienda.
- Partecipare alla redazione ed al continuo miglioramento del materiale commerciale a supporto dell'attività di vendita, sia in formato elettronico che cartaceo.
- Contribuire al continuo sviluppo del business in tutti i suoi aspetti, con atteggiamento propositivo e costante propensione alla condivisione di esperienze e contatti con i colleghi.

Profilo ricercato

La/Il candidata/o ideale dovrà:

- Essere un/a forte venditore/rice naturale (personalità spiccata, energia, positività, dinamismo, resistenza, ambizione verso i risultati, futo, capacità espressiva e di comunicazione).
- Possedere una solida organizzazione, sia operativa che mentale, ed essere riconosciuta/o come altamente affidabile.

- Avere conseguito un'esperienza pluriennale (accompagnata da risultati eccezionali dimostrabili in termini di crescita dei volumi e del portafoglio clienti) di attività di vendita sul campo, possibilmente trattando soluzioni di contenuto tecnologico e in settori quali quelli in oggetto (ospedaliero/medicale e industriale).
- Essere piena/o di energia e di voglia di vincere.
- Essere dotata/o di capacità di lavoro in team, con buona leadership e capacità di gestione e coordinamento di team e di risorse distribuite sul campo.
- Sapere fare buon uso di strumenti IT e di SW applicativi, in particolare per lo sviluppo di materiale commerciale.
- Avere una buona conoscenza di almeno la lingua inglese.

TERMINI E CONDIZIONI DI IMPIEGO

Exhibo è un'Azienda imprenditoriale in grande fermento e riconosciuta per offrire a tutti i suoi collaboratori un ambiente particolarmente collegiale e stimolante, dove ad ogni individuo sono offerte grandi opportunità di apprendimento e di evoluzione, con al contempo la possibilità di lasciare una traccia importante del proprio operato, grazie ad alta responsabilizzazione e autonomia nel creare e sviluppare.

La durata d'impiego, i suoi termini e le sue condizioni saranno negoziate sulla base della disponibilità, caratteristiche personali e qualifiche della/el candidata/o.

COME PROPORSI

Potenziali candidate/i che ritengono di soddisfare appieno i requisiti suesposti e con tanta energia e voglia di divenire parte del team di Exhibo, potranno inviare un loro profilo recente con un breve scritto riassumendo il loro interesse direttamente all'attenzione dell'Amministratore Delegato di Exhibo agli indirizzi che seguono:

- Email : direzione@exhibo.it
- Fax : +39 039 498 4280

indicando espressamente il proprio consenso al trattamento dei dati personali, ai sensi dell'art. 23 del D. Lgs. 196/03, per la finalità di selezione del personale.