

EXHIBO | RICERCA DI UN JUNIOR ACCOUNT MANAGER – CONSUMER BUSINESS UNIT

Exhibo S.p.A. (www.exhibo.it) considerata da oltre 60 anni come il riferimento in Italia nella distribuzione di prodotti tecnologici e nello sviluppo di soluzioni integrate in qualità di Country Partner di marchi prestigiosi in campo **Audio, Video** e **Luci**, sia in ambito Consumer che Professionale,

RICERCA

un **Junior Account Manager** che entrerà a far parte della Business Unit Consumer - Team Audio Video Enterprise - per i marchi **Epos** e **Sennheiser**.

Il candidato ideale è persona caratterizzata da un alto tasso di dinamismo e intraprendenza, con marcata autonomia operativa e spiccate capacità relazionali, dalla mente organizzata e soprattutto dalla ferrea volontà di fare bene; capace, quindi, di cogliere qualsiasi opportunità di mercato per costruire ogni giorno un nuovo tassello verso la crescita personale e il successo aziendale.

La sede di lavoro è a **Vedano al Lambro (MB)** mentre i clienti in tutta Italia, ciò richiedendo ampia disponibilità a viaggiare sul territorio nazionale, pur restando in continuo contatto con i colleghi delle varie funzioni aziendali.

Si RICHIEDE, in particolare :

- Percorso scolastico/accademico possibilmente in ambito tecnico-gestionale, con indiscusse capacità di espressione orale e scritta, sia nell'ambito di rapporti one-to-one che one-to-many – anche attraverso canali digitali.
- Profondo interesse verso i prodotti ad alto contenuto tecnologico destinati a migliorare la comunicazione.
- Precedenti esperienze in ambito vendita di soluzioni tecnologiche e preferibilmente conoscenza del mercato Unified Communication (cuffie enterprise e sistemi audio-video) magari avendo già operato nel settore specifico anche per breve ma intenso periodo.
- Comprovati risultati nello sviluppo del business attraverso la gestione di Clienti correnti e l'acquisizione + fidelizzazione di nuovi mediante attività di promozione, networking e supporto prestato verso la clientela end-user – ciò presupponendo una naturale capacità di ascolto e interpretazione delle esigenze di ogni singola controparte al fine di proporre le soluzioni più idonee.
- Predisposizione al lavoro di Team e per obiettivi, alla comprensione oggettiva dei numeri ed alla condivisione delle informazioni.
- Familiarità con le principali piattaforme di collaborazione remota (Microsoft Teams, Zoom, Cisco).
- Buona conoscenza della lingua inglese commerciale (in forma scritta e orale) e dimestichezza nell'utilizzo dei principali strumenti informatici, in particolare Office 365 e SharePoint.

Si OFFRE :

- Contratto di lavoro full-time a tempo indeterminato, con inizio immediato.
- Remunerazione e benefit in linea con il mercato e i talenti del candidato.
- Luogo di lavoro: Vedano al Lambro (MB) con frequenti viaggi per incontri con clienti e partecipazioni ad eventi fieristici e roadshow/attività di academy.
- Opportunità di crescita in un ambiente giovane, dinamico e flessibile, capitanato da responsabili di grande esperienza sia di mercato che nella motivazione del Team a cui è conferito ampio grado di autonomia.
- Percorso di formazione continua nel tempo in ottica sviluppo delle competenze, erogata sia internamente, sia da parte di aziende specialistiche e Università.
- Appartenenza ad una realtà storica e riconosciuta, molto solida, in rapida trasformazione e in crescita (+20% nel 2022) con un organico di 55 persone supportate da un azionariato coeso e con ferme intenzioni d'investire sul futuro secondo una mission ben definita e perseguita ogni giorno con fervido impegno da parte di tutti i protagonisti aziendali.