



EXHIBO S.p.A.
COMMUNICATION SYSTEMS



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:

Account Manager che entrerà a far parte della Business Unit Consumer

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.

SI RICHIEDE, in particolare:

- Percorso scolastico/accademico possibilmente in ambito commerciale, 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 e precedenti esperienze nella vendita di prodotti Consumer electronics.
- Comprovati risultati nello sviluppo del business attraverso la gestione di Clienti correnti e l'acquisizione + fidelizzazione di nuovi mediante attività di promozione e relazione – ciò presupponendo una naturale capacità di ascolto e interpretazione delle esigenze di ogni singola controparte.
- 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.
- 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.

Inviaci il Tuo CV aggiornato e accompagnato da una lettera di motivazione a direzione@exhibo.it indicando espressamente il Tuo consenso al trattamento dei dati personali, ai sensi dell'art. 23 del D. Lgs. 196/03, per la finalità di selezione del personale.