



## Job Description

Ruolo: **Senior Sales Account**

### Contesto aziendale

Siamo una realtà in forte crescita nel settore del noleggio a lungo termine, focalizzata su efficienza operativa, innovazione e qualità del servizio. Per l'apertura della nuova filiale a Roma, cerchiamo un/una Senior Sales Account.

### Missione del ruolo

La figura avrà un ruolo centrale nello sviluppo commerciale della nuova filiale di Roma, contribuendo attivamente alla crescita del portafoglio clienti e al consolidamento della presenza sul territorio. Sarà responsabile della gestione del ciclo di vendita in modo end-to-end, con focus sull'acquisizione di nuovi clienti, sullo sviluppo delle opportunità di business e sulla fidelizzazione del portafoglio esistente, garantendo un approccio consulenziale e orientato al risultato.

## Principali responsabilità

- Sviluppare nuove opportunità commerciali sul territorio di riferimento, contribuendo alla crescita della nuova filiale di Roma
- Gestire e consolidare il portafoglio clienti assegnato, garantendo un elevato livello di fidelizzazione
- Gestire e supportare la rete dei partner commerciali Mercury presenti sulla zona di Roma (rete indiretta)
- Condurre attività di vendita consulenziale, individuando le soluzioni più adatte alle esigenze del cliente
- Negoziare offerte commerciali nel rispetto delle policy aziendali e degli obiettivi di marginalità
- Collaborare con le funzioni interne (operations e logistica, customer service, back office) e fornire adeguato supporto, per garantire un processo fluido e strutturato
- Monitorare performance commerciali e pipeline di vendita, assicurando il raggiungimento degli obiettivi assegnati





- Rappresentare l'azienda sul territorio, contribuendo alla costruzione della presenza del brand nella nuova sede di Roma
- Gestire l'intero ciclo di vendita, dalla generazione del lead fino alla chiusura del contratto

---

## Orario e luogo di lavoro:

- **DA LUNEDÌ A VENERDÌ;**  
ORARI: **8.30-12.30 / 14.30-18.30;**  
SEDE: **ROMA**

---

## Chi cerchiamo

Cerchiamo un/una professionista con solida esperienza in ambito commerciale, preferibilmente nel settore servizi, noleggio a lungo termine o automotive, con forte orientamento allo sviluppo business e alla gestione della relazione con il cliente. La persona ideale è autonoma, proattiva e orientata al risultato, con spiccate capacità di negoziazione e una naturale attitudine consulenziale. Completano il profilo una forte motivazione a contribuire alla crescita di una nuova filiale, spirito imprenditoriale e capacità di lavorare per obiettivi in un contesto dinamico e in evoluzione.

### Requisiti tecnici

- Esperienza di almeno 5-7 anni in ruoli commerciali, preferibilmente in ambito noleggio a lungo termine, automotive o servizi B2B
- Solida esperienza nella gestione dell'intero ciclo di vendita (lead generation, trattativa, closing)
- Capacità di analisi delle opportunità commerciali e gestione del portafoglio clienti
- Buona conoscenza del pacchetto Office, in particolare Excel e strumenti di reportistica commerciale
- Costituisce titolo preferenziale la conoscenza del settore fleet management e mobilità





### Soft skills

- Forte orientamento al risultato e al raggiungimento degli obiettivi
- Spiccate capacità relazionali e di negoziazione
- Approccio consulenziale nella gestione del cliente
- Proattività, autonomia e spirito imprenditoriale
- Capacità di lavorare in contesti dinamici e in fase di sviluppo
- Attitudine al problem solving e gestione delle priorità
- Buone capacità organizzative e di pianificazione dell'attività commerciale

---

### Nice to have

- Conoscenza del settore noleggio a lungo termine / automotive
- Rete commerciale già attiva sul territorio (Roma/Lazio)
- Esperienza con gestione flotte o grandi clienti corporate
- Background in leasing o servizi finanziari

---

### Cosa offriamo

- Ruolo con impatto diretto sui processi aziendali;
- Contesto dinamico e orientato al miglioramento continuo;
- Autonomia operativa e possibilità di proporre iniziative;
- Retribuzione competitiva (valutabile in base all'esperienza);
- Percorsi di crescita professionale.

---

### Benefit

- Buoni pasto
- Assistenza sanitaria integrativa
- Bonus annuale 1
- Tredicesima e quattordicesima