



Job Description

Ruolo: **Sales Account**

Chi siamo

Siamo una realtà in forte crescita nel settore del noleggio a lungo termine, guidata da innovazione, qualità del servizio ed efficienza operativa. Per il potenziamento della nostra presenza sul territorio, siamo alla ricerca di un/una Sales Account da inserire presso la sede di Verona.

Il ruolo

La risorsa entrerà a far parte del team commerciale con l'obiettivo di sviluppare il business sul territorio, acquisire nuovi clienti e consolidare le relazioni con quelli già presenti nel portafoglio aziendale.

Cerchiamo una persona dinamica, orientata al risultato e capace di creare rapporti di fiducia duraturi, supportando clienti e partner nella scelta delle soluzioni di mobilità più adatte alle loro esigenze.

Principali attività

- Sviluppare nuove opportunità commerciali sul territorio assegnato.
- Gestire, fidelizzare e sviluppare il proprio portafoglio clienti, con focus sia sulla valorizzazione dei clienti assegnati sia sull'ampliamento del portafoglio attraverso l'acquisizione di nuove opportunità commerciali.
- Supportare e valorizzare la rete di partner commerciali.
- Analizzare le esigenze dei clienti e proporre soluzioni di mobilità personalizzate.
- Gestire le trattative commerciali e la formulazione delle offerte.
- Monitorare le opportunità di vendita e il raggiungimento degli obiettivi assegnati.
- Collaborare con le diverse funzioni aziendali per garantire un servizio efficace e un'esperienza cliente di qualità.
- Gestire l'intero processo commerciale, dalla generazione del contatto fino alla chiusura del contratto.



Orario e luogo di lavoro:

- **DA LUNEDÌ A VENERDÌ;**

ORARI: **8.30-12.30 / 14.30-18.30;**

SEDE: **VERONA**

Chi cerchiamo

Una persona con esperienza commerciale, preferibilmente maturata nei settori del noleggio a lungo termine, automotive, leasing, servizi finanziari o servizi B2B.

Cerchiamo una figura autonoma, proattiva, con buone capacità relazionali e orientata al raggiungimento degli obiettivi.

Requisiti

- Esperienza in ruoli commerciali B2B.
- Capacità di sviluppare nuove opportunità di business e gestire relazioni commerciali nel tempo.
- Esperienza nella gestione dell'intero ciclo di vendita.
- Buona conoscenza del pacchetto Office, in particolare Excel.
- Disponibilità a muoversi sul territorio.

Costituisce un plus

- Esperienza nel settore del noleggio a lungo termine o automotive.
- Conoscenza del mondo fleet management e mobilità aziendale.
- Network commerciale già sviluppato sul territorio.
- Esperienza nella gestione di clienti corporate.
- Costituisce titolo preferenziale la disponibilità di un portafoglio clienti attivo e consolidato, coerente con il territorio e i target di riferimento dell'azienda.



Cosa offriamo

- Inserimento in una realtà in crescita e orientata al risultato.
- Ambiente dinamico e collaborativo.
- Formazione e supporto costante.
- Autonomia nella gestione dell'attività commerciale.
- Concrete opportunità di crescita professionale.

Retribuzione e benefit

- Contratto a tempo indeterminato
- **RAL compresa tra 32.000 € e 35.000 €**
- Sistema incentivante MBO legato ai risultati raggiunti
- Ticket restaurant da 8 €
- Assicurazione sanitaria integrativa
- CCNL Commercio
- Auto aziendale ad uso promiscuo

Altre informazioni:

- Attività svolta prevalentemente sul territorio
- Organizzazione autonoma della propria agenda commerciale

Se desideri entrare a far parte di un contesto dinamico e contribuire concretamente alla crescita del business, questa potrebbe essere l'opportunità giusta per te.

Il presente annuncio è rivolto a candidati di entrambi i sessi (L. 903/77 e L. 125/91) e a persone di tutte le età e nazionalità (D.Lgs. 215/03 e 216/03).