

OFFERTA DI LAVORO INTERNA

Per potenziare il nostro Team di vendita siamo alla ricerca di un/una:

TECHNICAL AREA SALES MANAGER / BUSINESS DEVELOPMENT

Le seguenti mansioni faranno parte della sua sfera di competenza:

- Sviluppo di nuovi mercati nelle aree geografiche assegnate
- Identificazione di nuovi partner potenziali e sviluppo del Business
- Selezione di partner commerciali adeguati
- Proposte di partnership e negoziazione, acquisizioni
- Training e accompagnamento dei nuovi partner
- Supporto tecnico e commerciale ai business partner (e alle filiali già esistenti), scelta di soluzioni, chiarificazioni tecniche (capitolati), offerte tecnico-commerciali
- Organizzazione di seminari formativi con clienti interni ed esterni
- Organizzazione di Witness Tests con clienti
- Product Management (definizione dei requisiti generali e funzionali per linee di prodotto, accompagnamento del progetto di sviluppo, organizzazione e coordinazione del lancio, aggiornamento documenti tecnici relativi ai prodotti, allestimento manuali)
- Partecipazione a fiere a livello internazionale
- Analisi di mercato
- Viaggi e spostamenti all'estero in visita presso clienti (filiali e distributori): 20-25%

Il/La candidato/a ideale apporta i seguenti requisiti:

- Laurea o titolo di studio superiore in ingegneria elettrica/elettronica. La conoscenza in ambito di conversione dell'energia o dell'energia di potenza costituisce titolo preferenziale.
- Esperienza commerciale in ambito vendite di almeno 2-3 anni in realtà internazionali
- Ottima conoscenza dell'inglese parlato e scritto e buone conoscenze dell'italiano
- La conoscenza della lingua tedesca costituisce titolo preferenziale
- Attitudine al lavoro indipendente
- Flessibilità, carisma, ottime doti comunicative
- Personalità aperta e cordiale, con forte predisposizione al contatto umano
- Spiccata capacità di negoziazione, autonomia e senso di iniziativa
- Spiccate capacità nella risoluzione di problemi anche in situazioni complesse
- Disponibilità e flessibilità (sia in termini di attività che di orari)
- Capacità di gestione dello stress
- Ottima (indispensabile) conoscenza del Pacchetto Office

Si offre, dopo adeguato inserimento e formazione sul prodotto nelle sue specificità, un'attività interessante e variata, la possibilità di ampliare il proprio bagaglio professionale, operando all'interno di una realtà dinamica, motivante e in forte crescita. L'inizio dell'attività verrà stabilita in base alle esigenze dei reparti coinvolti.

Eventuali candidature interne, possono essere consegnate all'ufficio Risorse Umane (n. int. 108) o inviate all'indirizzo e-mail human.resources@newave.ch. Garantiamo la massima confidenzialità nella gestione delle informazioni e delle candidature.



