



Företagsnamn/Company name Volvo CE Italia S.p.A.		Dokumentnamn/Name of document Job Description			Sida/Page 1 (2)
Utfärdare (avd nr, namn, tfn, geo plac, sign)/Issuer (dept, name, phone, sign) Elisa Pravato		Datum/Date 2019-03-11	Bilaga/Appendix	Flik/Insert	Reg nr/Reg. no.
Ärende/Subject Salesman Machines					
Mottagare (avd nr, namn, geo plac)/Receiver (dept, name)					

Role	Job purpose:
SALESMAN MACHINES	Fidelizzare la clientela acquisita e acquisire nuovi clienti incontrando e supportando il bisogno del mercato.

Closest superior	Organisational belonging (unit)
BRANCH MANAGER	SALES

Descrizione del ruolo / Responsabilità chiave
<ul style="list-style-type: none"> • Gestire il budget delle vendite all'interno della propria area. • Assicurare il rispetto delle Politiche Volvo all'interno dell'area di lavoro. • Supportare il proprio manager nello sviluppo del business. • Sviluppare la rete di vendita commerciale all'interno della propria area geografica, mantenendo i contatti esistenti e procacciandone nuovi. • Raggiungere un determinato obiettivo di vendita all'interno della propria area di lavoro. • Supportare e lavorare in team con Sales & Service Administration e Marketing. • Valutare lo stato finanziario di eventuali nuovi clienti, in collaborazione con Risk Manager, prima di fissare le vendite • Preparare le trattative ed offerte secondo standard VolvoCE con utilizzo degli strumenti aziendali. • Visitare regolarmente i clienti (potenziali o noti) e segnalare ogni visita • Aggiornamento periodico del CRM con figure relative alla sua area geografica • Compilare moduli di ispezione macchine usate in CRM, supportati da un ispettore tecnico • Supervisionare la nuova consegna della macchina al cliente. • Partecipare a eventi speciali con impatto interno o esterno (progetti speciali, programmi specifici, corsi di formazione, lanci di nuovi prodotti, nuove attività di marketing). • Promuovere gli accordi di service nella vendita della macchina. • Promuovere i contatti tra cliente e VFS per gestire un possibile leasing • Promuovere il concetto di "Volvo 100%"





Företagsnamn/Company name Volvo CE Italia S.p.A.	Dokumentnamn/Name of document Job Description			Sida/Page 2 (2)
Utfärdare (avd nr, namn, tfn, geo plac, sign)/Issuer (dept, name, phone, sign) Elisa Pravato	Datum/Date 2019-03-11	Bilaga/Appendix	Flik/Insert	Reg nr/Reg. no.
Ärende/Subject Salesman Machines				
Mottagare (avd nr, namn, geo plac)/Receiver (dept, name)				

Qualifications/Experience

Qualifiche / esperienza

- Esperienza di vendita di macchine movimento terra o in ambiti simili (camion, gomme, lubrificanti...)
- Buona conoscenza del territorio di competenza
- Orientamento al cliente e al target (determinazione per raggiungere gli obiettivi)
- Buona conoscenza dell'inglese sia scritto sia parlato
- Conoscenza di base della meccanica
- Comprensione e orientamento tecnico dell'azienda
- Capacità di lavorare in gruppo e alta capacità
- Dinamismo e predisposizione al lavoro flessibile
- Capacità organizzativa
- Abilità nella risoluzione dei problemi
- Dinamismo, flessibilità, predisposizione alle relazioni interpersonali

Invitiamo i potenziali candidati a inviare il proprio curriculum via email a hrvolvoce@volvo.com con Rif. "VCE-Sales_TV_BL".

Al candidato è richiesto di autorizzare espressamente al trattamento dei dati personali (L. 196/2003).
Sede di Lavoro: Belluno e Treviso.

L'inquadramento e la retribuzione saranno commisurati all'esperienza del candidato prescelto. Si offre contratto a Tempo Indeterminato.

Volvo Construction Equipment Italia S.p.A. - Via dell'industria 8, 20080, Carpiano (Mi) - email: hrvolvoce@volvo.com

