



Nome Azienda <b>Volvo CE Italia S.p.A</b>	Nome Documento <b>Job Description – Sales Manager</b>
Department Sales	Anno 2021

## VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT ITALIA S.P.A.

Volvo Construction Equipment (Volvo CE) – parte del Gruppo Volvo – è produttore leader a livello internazionale di macchine movimento terra di alta qualità e con oltre 14000 dipendenti è una delle imprese più grandi del settore, con una gamma completa di prodotti, costruiti, assistiti e supportati in tutto il mondo.

La capillarità sul territorio delle concessionarie Volvo CE - elemento di congiunzione fondamentale tra l'azienda e i clienti che acquistano e utilizzano le macchine – permette di fornire consulenza durante l'intero processo di scelta ed acquisto del prodotto adatto alle loro esigenze, fornendo assistenza e supporto per l'intero ciclo operativo.

Azienda globale, appassionata di creare business sostenibile ed investire sulle persone, offre un ambiente di lavoro stimolante che supporta la crescita delle risorse e offre sfide interessanti.

La nostra società è alla ricerca di un **Sales Manager - Filiale Milano**

Riporto	Area aziendale di riferimento
Sales Director	Sales

## Principali Responsabilità

- Gestione dei venditori.
- Gestione del budget di vendita all'interno della propria gamma di prodotti.
- Garantire il rispetto delle Volvo Critical Policy all'interno della sua area di lavoro.
- Supportare il proprio Manager nello sviluppo del business.
- Raggiungere un determinato target di vendita e di prodotti soft all'interno della propria area di lavoro.
- Sviluppare la rete commerciale all'interno della propria area geografica, mantenendo i contatti esistenti e cercando nuovi.
- Supportare e lavorare in team con Sales Administration e Marketing.
- Valutare la situazione finanziaria di possibili nuovi clienti, in collaborazione con Risk Manager.
- Preparare presentazioni e proposte per garantire la vendita.
- Partecipare ad eventi speciali con impatto interno o esterno (progetti speciali, programmi specifici, corsi di formazione, lanci di nuovi prodotti, nuove attività di marketing).
- Controllare se il CRM viene regolarmente aggiornato.
- Inserimento nel sito Web VolvoCE di tutte le trattative in corso e relative analisi di vendita.
- Verificare che i moduli di ispezione delle macchine usate siano correttamente compilati dai suoi venditori in CRM.
- Controllare se la consegna della nuova macchina al cliente è gestita secondo la procedura aziendale





Nome Azienda <b>Volvo CE Italia S.p.A</b>	Nome Documento <b>Job Description – Sales Manager</b>
Department Sales	Anno 2021

### Requisiti richiesti

- Orientamento al cliente ed al target, (determinazione a raggiungere gli obiettivi).
- Buona conoscenza della lingua inglese sia scritta sia parlata.
- Comprensione e orientamento tecnico del business.
- Leadership e capacità nella gestione delle persone.
- Capacità di lavorare in gruppo e competenze elevate.
- Dinamismo e predisposizione al lavoro flessibile.
- Capacità organizzativa.
- Abilità nella risoluzione dei problemi.
- Predisposizione alle relazioni interpersonali.
- Buone capacità di comunicazione.

**Sede di Lavoro:** Carpiano (MI)

Si invitano i potenziali candidati ad inviare il proprio CV all'indirizzo e-mail [hrevolvoce@volvo.com](mailto:hrevolvoce@volvo.com) con oggetto "VCE\_SalesManagerMilano\_2021".

Alle candidature è richiesto di autorizzare espressamente al trattamento dei dati personali (L. 196/2003).

