

# V O L V O

Nome Azienda <b>Volvo CE Italia S.p.A</b>	Nome Documento <b>Job Description</b>
Dipartimento <b>Marketing &amp; Sales Support</b>	Anno <b>2023</b>

## 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 16.000 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.

Nella nostra società è aperta la posizione di Product Manager (**Carpiano-Mi**).

Riporto	Area aziendale di riferimento
Product Department Manager	Marketing & Sales Support

## Principali Responsabilità

- Fornire alle fabbriche riscontri utili allo sviluppo della gamma prodotti per il mercato di riferimento
- Elaborare i relativi piani di lancio e posizionamento delle macchine sul mercato italiano.
- Predisporre la documentazione tecnico-commerciale dei vari prodotti e i listini al pubblico, garantendo la disponibilità di documenti sempre aggiornati in teamplace appositamente creati.
- Supportare il Responsabile Ufficio Prodotto nell'analisi del mercato e nell'elaborazione delle strategie di commercializzazione dei prodotti.
- Analizzare i prodotti della concorrenza e predisporre tabelle comparative ed eventuali prove in campo.
- Gestire in modo attivo le macchine Demo della propria linea di prodotto in coordinamento con il Dimostratore, coordinando le priorità, assicurando la corretta esecuzione delle prove, l'efficienza dei mezzi e il ricevimento degli opportuni feed back da parte dei clienti.
- Provvedere al continuo aggiornamento della forza vendite per la parte tecnico commerciale dei prodotti tramite l'invio della documentazione secondo le procedure stabilite ( Step 1,2, 3, 4) e tramite corsi di aggiornamento in Aula e corsi online.
- Supportare, quando richiesto, la forza vendite durante le trattative commerciali per i contenuti tecnici delle offerte presentate.
- Supportare le forza vendite diretta ed indiretta nella redazione delle offerte relativamente agli aspetti di fattibilità tecnica in relazione alle richieste della clientela.
- Interagire, per i prodotti di propria competenza, con il reparto AfterMarket e gli specialisti di prodotto per monitorare l'affidabilità dei medesimi e la relativa lista delle 5 maggiori problematiche "TOP FIVE".
- Mantenere i rapporti con la fabbrica e con i fornitori nazionali per la realizzazione delle singole offerte.
- Definire gli allestimenti base delle macchine da ordinare alle fabbriche per lo stock.
- Valutare il giusto mix di prodotti ed attrezzature da tenere a stock considerando le richieste del mercato ed i vincoli numerici confermati dal proprio responsabile.
- Gestire in modo attivo lo stock attrezzature mantenendone il valore entro i parametri stabiliti dall'azienda.
- Provvedere a studi di produzione delle macchine in cantiere.
- Partecipare in modo pro-attivo a manifestazioni, fiere, open days di promozione del prodotto e, quando richiesto, a VIP Tours con clienti.
- Promuovere i valori e le politiche del Gruppo Volvo.



# V O L V O

Nome Azienda <b>Volvo CE Italia S.p.A</b>	Nome Documento <b>Job Description</b>
Dipartimento <b>Marketing &amp; Sales Support</b>	Anno <b>2023</b>

## Esperienza / Qualifica

- Laurea in ingegneria meccanica costituirà titolo preferenziale
- Background tecnico
- Predisposizione alla comprensione, all'utilizzo, e alla spiegazione delle nuove tecnologie applicate alle macchine
- Buona conoscenza della lingua inglese sia parlata che scritta
- Utilizzo competente del PC in generale ed in particolare buon uso del pacchetto Office
- Forte orientamento al cliente
- Capacità organizzative e proattività
- Orientamento e determinazione al raggiungimento degli obiettivi
- Buone capacità comunicative
- Predisposizione al lavoro di gruppo
- Dinamismo, velocità di esecuzione, flessibilità
- Capacità di elaborare con precisione dati, documenti di prodotto e listini prezzi
- Capacità di interpretare le dinamiche del business
- Spirito di adattamento e doti di problem solving
- Disponibilità a brevi trasferte in ambito nazionale

Sede di Lavoro: Carpiano (MI)

Si invitano i potenziali candidati ad inviare il proprio CV all'indirizzo e-mail [hrvolvoce@volvo.com](mailto:hrvolvoce@volvo.com) con oggetto "VCE\_Product Manager\_2023". Alle candidature è richiesto di autorizzare espressamente al trattamento dei dati personali (L. 196/2003).

