



Job Description

AFTERMARKET AREA SUPERVISOR

SCOPO DELLA POSIZIONE

E' responsabile del business aftermarket nell'area assegnata e ne cura la soddisfazione e lo sviluppo dei clienti nell'area assegnata.

RESPONSABILITA' E ATTIVITA' PRIMARIE

- Il ruolo ha la responsabilità della copertura, del mantenimento e lo sviluppo dell'indice di soddisfazione dei clienti all'interno dell'ambito vendite dei prodotti e servizi di post vendita.
- Ha la completa responsabilità circa il raggiungimento dei target dei concessionari e delle officine autorizzate nella zona assegnata, siano essi riferiti al fatturato ricambi piuttosto che alla penetrazione dei contratti di servizio (Customer Service Agreement) che ad ogni altro obiettivo definito dalla direzione after market.
- Esegue direttamente tutte le attività necessarie e in ottica proattiva, atte all'acquisizione di nuovi clienti nel territorio assegnato.
- Promuovere ed intrattenere relazioni positive a lungo termine con i clienti, aggiornandoli continuamente sui prodotti, programmando visite presso di essi, comprendendone contestualmente le necessità di business sia tecniche che commerciali.
- Esegue attività di analisi del territorio al fine di individuare nuovi clienti e realizzare con essi nuovi piani di vendita di ricambi e/o servizi.
- E' il punto di riferimento per la rete VOLVO CE (concessionari/officine autorizzate) per tutte le problematiche legate ad argomenti aftermarket.
- Raggiunge il massimo sviluppo e mantenimento sul territorio, attraverso la cooperazione con i colleghi della divisione servizi e ricambi, data dalla relativa potenzialità dei clienti e delle aziende.
- Prepara offerte e provvede alla quotazione di riparazioni su richiesta dei clienti.
- Completa direttamente tutta la reportistica richiesta rispettando le tempistiche dovute.
- Sviluppa il database del profilo clienti e gestisce tutti i reports che riguardino i clienti nella propria area di competenza.
- Sviluppa e gestisce analisi di programmi concorrenziali, per capire meglio le abitudini di acquisto dei clienti dalla concorrenza.
- Sviluppa le previsioni di vendita ed il piano di business per ciascun cliente assegnato.
- Sviluppa, promuove e vende la programmazione del marketing e dei programmi di vendita.
- Sviluppa, esegue e coordina sondaggi di opinioni per accedere alle informazioni necessarie, quali le vendite dell'azienda e la penetrazione di mercato, l'indice di soddisfazione del cliente e le relative richieste.
- Supporta la coordinazione del servizio di assistenza.
- Opera con i dispositivi utilizzati per il fermo macchine, malfunzionamenti, ordini e consegne di parti ordinate in emergenza.
- Supporta il reparto finanziario nella gestione di eventuali esposizioni e scaduti clienti.
- Esegue altri doveri assegnati dal Responsabile Commerciale del Post vendita.





PROFILO PROFESSIONALE:

- Capacità di veicolare la mission ed i valori del Gruppo Volvo.
- Forte orientamento al cliente ed ai risultati di vendita dei prodotti e servizi del post vendita
- Conoscenza del mercato nel quale si opera
- Spirito di iniziativa e proattività.
- Forti doti comunicative, sia scritte che verbali (nella lingua locale e inglese)
- Personalità versatile, competitiva ed entusiasta.
- Flessibilità, spirito di adattamento, capacità di lavorare in gruppo, dinamicità e doti di problem solving.
- Buona conoscenza delle tecniche e dei metodi di vendita.
- Approfondita conoscenza delle dinamiche dell'aftermarket (requisito indispensabile)
- Buona conoscenza di tecniche statistiche per il marketing.
- Buona conoscenza della parte finanziaria e dei principi dei prezzi e degli effetti della scontistica relativa.
- Ottima conoscenza del territorio e dell'area assegnata. (requisito indispensabile)
- Conoscenza dei prodotti, basi della meccanica incluse
- Conoscenza delle caratteristiche e dei benefici dati da tutti i prodotti e servizi di post vendita da promuovere.
- Eccellenti capacità di utilizzo del computer e software, quali word, Power Point, Outlook, Excel e CRM.
- E' preferito il conseguimento del diploma in meccanica o elettronica.
- E' preferita un'esperienza attinente alla vendita dei ricambi e/o servizi di minimo 3 anni, preferibilmente derivata dal settore movimento terra o dall'industria, divisione ricambi di post vendita.
- Disponibilità a frequenti spostamenti sul territorio di competenza.

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

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

Sede di Lavoro: Carpiano (MI).

Viene offerta assunzione diretta, con retribuzione secondo esperienza e/o capacità. Orario full time. Si offre contratto a Tempo Indeterminato.

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





Viene offerta assunzione diretta, con retribuzione secondo esperienza e/o capacità. Orario full time. Sede di lavoro: _Carpiano (Mi_).

