



SalesMan – Commerciale Macchine Movimento Terra
Codice "VCE-Sales_VE"

SCOPO DELLA POSIZIONE

Fidelizzare la clientela acquisita e acquisire nuovi clienti incontrando e supportando il bisogno del mercato.

RESPONSABILITA' E ATTIVITA' PRIMARIE

- 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 servizio nella vendita della macchina.
- Promuovere i contatti tra cliente e VFS per gestire un possibile leasing
- Promuovere il concetto di "Volvo 100%"

PROFILO PROFESSIONALE:

- 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_VE".





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

Sede di Lavoro: Padova e Rovigo

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: hvolvoce@volvo.com

