

LAVORA CON NOI – TECNICO COMMERCIALE ITALIA NORD-EST

La posizione ricercata

Figura professionale	Tecnico Commerciale Nord-Est (Veneto, Trentino-Alto Adige, Friuli-Venezia Giulia)
Descrizione dettagliata della mansione / principali compiti / competenze	Nell'ottica di uno sviluppo della propria rete commerciale, si ricerca una figura di Tecnico Commerciale. La risorsa entrerà a far parte di un team consolidato con un forte <i>know how</i> tecnologico e una visione innovativa improntata sulle più avanzate tecnologie, introdotte per migliorare la qualità dell'agricoltura supportando le imprese agricole nell'affrontare al meglio le sfide del futuro. Il Tecnico Commerciale è il professionista incaricato della vendita di una serie di prodotti e servizi aziendali. Conosce in modo dettagliato le caratteristiche del prodotto, ne comprende le specifiche tecniche e ha la competenza per comprendere le esigenze del cliente per quanto riguarda le modifiche delle linee di prodotto o le migliorie da apportare alla propria attività. Si occupa in prima persona del training presso il cliente, degli aggiornamenti e della configurazione dei software, oltre alla verifica dei cablaggi e dei collegamenti. Le principali attività: - promuovere le vendite ai clienti esistenti; - condurre ricerche, identificare e contattare potenziali clienti; - sfruttare le proprie competenze per comprendere le richieste del cliente e valutarne le necessità e le risorse al fine di consigliare i prodotti e i servizi appropriati; - organizzare incontri e presentare i prodotti o servizi in modo convincente e persuasivo; - utilizzare le proprie competenze tecniche e le proprie conoscenze per spiegare i vantaggi dei propri prodotti o servizi, sottolineando le qualità migliori rispetto alla concorrenza; - sviluppare rapporti e proposte come parte della presentazione per illustrare i benefici dell'utilizzo del prodotto o servizio che sta promuovendo; - fornire il proprio contributo alla progettazione del prodotto quando i beni o i servizi devono essere adattati per soddisfare le esigenze dei clienti; - preparare e gestire i preventivi e gli ordini di vendita, tenendo conto dei costi di installazione, consegna e manutenzione di attrezzature o servizi. - È responsabile dell'ampliamento del portafoglio clienti e della fidelizzazione di quelli già acquisiti nell'area specifica a lui assegnata. - Si occupa di promuovere e trattare la vendita con i clienti, rispondere ad eventuali richieste e proporre soluzioni per risolvere problemi di prodotto

Le caratteristiche del candidato

Descrizione generale	Cerchiamo una persona brillante con una formazione agronomica, appassionato o esperto di macchine agricole, tecnologie informatiche ed elettroniche per lo sviluppo e la gestione dei clienti nella propria area operativa. Richiesta residenza nelle Regioni d'interesse, o disponibilità a trasferirsi.
Titolo di studio	Diploma di scuola superiore
Esperienza lavorativa	Da 1 a 2 anni
Patenti	B
Conoscenze informatiche	Pacchetto Windows
Conoscenze linguistiche	Italiano Inglese

Le condizioni proposte

Condizioni logistico temporali	Full time A partire da subito
Trasferte	Sì
Condizioni contrattuali	Inserimento diretto CCNL Metalmeccanico La ricerca ha carattere di urgenza ed è rivolta ad entrambi i sessi, ai sensi delle leggi 903/77 e 125/91 e a persone di tutte le età e tutte le nazionalità, ai sensi dei decreti legislativi 215/03 e 216/03.