

KEY ACCOUNT SALES MANAGER – SETTORE AUTOMOTIVE

La risorsa, riportando al CEO, dovrà occuparsi della gestione dei clienti assegnati, accrescendo e sviluppando la strategicità e la percezione dell'azienda come partner di sviluppo ed evoluzione occupandosi inoltre dello sviluppo del business.

Ruolo e responsabilità:

- Sviluppare ed eseguire piani strategici per i clienti in funzione di obiettivi ed esigenze rilevate
- Analizzare i dati di vendita e produrre report per la Direzione Sales per monitorare gli sviluppi e le opportunità di crescita
- Monitorare, analizzare e sviluppare nuove opportunità in termini di mercato/clienti/prodotti in funzione della strategia commerciale e in collaborazione con le altre funzioni aziendali
- Gestire le trattative, i prezzi e i rinnovi dei contratti con particolare attenzione a costruire e garantire partnership di lungo periodo
- Identificare le esigenze tecniche del cliente per fornire informazioni utili a formulare da parte della Funzione R&D un'appropriata soluzione tecnica
- Gestire tempestivamente eventuali problematiche del cliente garantendo, in collaborazione con il customer service, la piena soddisfazione dello stesso

Requisiti:

- Laurea in Economia Aziendale o titoli accademici similari
- Pregressa esperienza maturata nel ruolo di almeno 10 anni all'interno di aziende industriali operanti in contesti multinazionali e conoscenza approfondita del mondo elettronico
- Conoscenza del mercato automotive
- Pianificazione delle vendite: budgeting e forecasting
- Tecniche per la previsione e pianificazione delle vendite, controllo e valutazione delle azioni di vendita
- Conoscenza della contrattualistica internazionale
- Conoscenza dei trasporti internazionali e relativi aspetti contrattuali
- Conoscenza dei lotti minimi di produzione e di fornitura, lead time e capacità produttive
- Buona/ottima conoscenza della lingua inglese
- Conoscenza di Sap

Soft Skills:

- Capacità di negoziazione
- Comunicazione efficace ed efficiente
- Analisi e soluzione dei problemi
- Team working
- Capacità di gestione del cambiamento
- Orientamento all'obiettivo
- Integrità





Sede di lavoro: Modena

Orario di lavoro: Full Time, dalle ore 08.30 alle ore 18.00, orario flessibile

L'offerta di lavoro è rivolta ad ambo i sessi. I candidati possono inviare un CV con autorizzazione al trattamento dei dati personali ai sensi dell'art. 13 d. lgs. 30 giugno 2003 n°196 - "Codice in materia di protezione dei dati personali" e dell'art. 6 e 13 GDPR 679/16 - "Regolamento europeo sulla protezione dei dati personali". Aut. Min. R. 0000128*

