

EURES: EUROpean Employment Services

Eures reference: 4901874

Last Modification Date: 21/10/2016

ISCO 08 code: 243

NACE code: 29.2

ISCO 88 code: 241

Business & Sales specialist

Eccellente conoscenza dell'inglese più un'altra lingua

Number of Posts: 1

Place of work: ITALY, BARI

Place of work (NUTS 2010): ITALY, Bari

Contact EuroAdviser: CARLO SINISI

JV DETAILS**Description:**

La ICAM, azienda di Putignano (Ba) operante nel mercato B2B dell'automazione intra-logistica con forte orientamento all'innovazione, cerca un Business & Sales Specialist al quale affidare lo sviluppo commerciale del business di vendita di magazzini ed archivi automatici, la gestione della relazione tecnica-commerciale con la clientela in tutte le fasi di negoziazione delle trattative di vendita, la gestione dei partners/agenti già esistenti supportandoli dal punto di vista tecnico-commerciale. Avrà come obiettivo prioritario quello di sviluppare commercialmente il mercato Italia, con possibilità di supportare anche lo sviluppo del mercato estero. Requisiti, competenze e esperienze richieste: Laurea in Ingegneria (preferibilmente gestionale) eventualmente integrata da MBA; E' requisito indispensabile la conoscenza eccellente della lingua inglese e preferibile la buona conoscenza di almeno un'altra lingua tra il tedesco, il francese e lo spagnolo. Esperienze professionali richieste: deve aver maturato un'esperienza analoga, preferibilmente in aziende del settore delle macchine utensili e degli impianti e dell'automazione industriale, o un'esperienza di responsabilità in ambito logistico di un'impresa industriale. Principali competenze preferenziali: business & sales development; tecniche e strumenti di project management; budgeting; conoscenze di logistica distributiva, di sistemi di stoccaggio automatici e delle problematiche della intra-logistica dei settori: industrial, retail ed healthcare. Completano il profilo professionale del candidato: forte motivazione a ricoprire la posizione; ottime capacità relazionali e di integrazione con i potenziali interlocutori quali i responsabili Logistica/Operations delle aziende clienti; leadership e approccio manageriale; ottime capacità organizzative e di negoziazione; spiccato orientamento al risultato; capacità di operare in autonomia ed elevata flessibilità; disponibilità a spostamenti frequenti sul territorio nazionale. La posizione riporta direttamente al Business & Sales Development Manager. La sede di lavoro è Putignano (Bari); il contratto nazionale applicato è quello Metalmeccanico. Si offre assunzione a tempo indeterminato full time con condizioni contrattuali e retributive di sicuro interesse, commisurate all'esperienza e alla professionalità del candidato prescelto (Fisso mensile + incentivi + benefit da concordare). La candidatura va inviata via mail a recruiting@icamonline.eu con in oggetto "Business & Sales specialist #eurespuglia"

ADDITIONAL INFORMATION

Starting Date: 02/11/2016

Ending Date:

Hours/Week: 40

Experience required: Required

Education Skills required: Higher Training, Including Academic

Accommodation provided: No

Meals included: No

Mininum Salary: 28000 EURO Gross Annually

Maximum Salary: EURO Gross Annually

Contract Type: PERMANENT + FULL-TIME

Driving licence: Y

Qualification required: No

Travel expenses: No

Relocation covered: No

APPLICATION DETAILS

Last date for application: 18/11/2016

How to apply: Letter + CV to EMPLOYER

CONTACT DETAILS

Organisation: ICAM srl



Name: Giusi Genco

Address: S.P. 237 delle Grotte

Zip Code: 70017

City: Putignano

Country: ITALY

Phone: 0804911377

Fax: 0804911529

E-Mail: recruiting@icamonline.eu