

RESPONSABILE COMMERCIALE amp MARKETING - AZIENDA BRESCIA SETTORE C

Luogo **Lombardia, Brescia**
<https://www.annunci.it/x-296273-z>

KNET HUMAN RESOURCES è una società di Consulenza leader nel Recruitment a livello Nazionale e Internazionale area Executive, Top & Senior Management, Middle Management, Temporary e International Search. Operiamo come Business Partner di selezione attraverso specifiche Divisioni di Specializzazione Aziende- HR, Finance & Accountancy- Technical & Engineering- Sales & Marketing / Supply Chain- IT & Digital Studi Professionali

Il nostro Cliente è una prestigiosa realtà aziendale specializzata nell'ambito della progettazione e produzione di articoli in plastica e carta..

L'azienda con esperienza quarantennale, che ha avviato un'ulteriore fase di espansione di respiro internazionale, ricerca una figura da inserire all'interno dello staff come **RESPONSABILE COMMERCIALE & MARKETING**.

Mansioni e responsabilità del ruolo:La figura dovrà coordinare le attività di marketing e commerciali ai fini di supportare l'azienda nella crescita e nello sviluppo dell'ambito cartotecnico che risulta essere essenziale per rimanere competitivi sul mercato e soddisfare clienti attivi e/o prospect.In particolare, la risorsa andrà ad occuparsi delle attività atte alla gestione dei clienti, dello sviluppo commerciale dell'azienda e del coordinamento delle attività di marketing.

Caratteristiche ricercate:il candidato ideale possiede passione verso il settore e proattività. Ha inoltre sviluppato ottime doti organizzative e comunicative/relazionali, di analisi e sintesi ed è predisposto alla dinamicità, ad un ruolo multitasking ed è un risolutore di problemi. Si ricerca un profilo orientato al lavoro

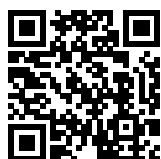
In team ma con una buona dose di autonomia nella mansione che possa apportare il valore aggiunto alla realtà per conto della Medid e in grado di farlo a giorni alterni di presenza sul territorio. In più, una buona standing e un'ottima nonché puntuale analisi commerciale e di mercato. Richiede esperienza e maturità analoga, almeno da 5 anni, nel settore di competenza: esperienza nel ruolo come commercial e marketing o nell'assistenza. Sarà il cartotipo e il profilo socioDescrittivo analitico del mansionario.

La Collaborazione con Agenti CTC:- Definisce le strategie e Budget commerciali;- Definisce le figure e gli eventi a cui partecipare;- Recluta e nomina agenti e distributori in collaborazione, gestisce la rete vendita e monitora l'andamento;- Pianifica le strategie e i budget di marketing, per aiutare l'azienda a raggiungere gli obiettivi di vendite e di crescita stabili;- Sceglie i collaboratori esterni o le agenzie di marketing e comunicazioni cui affidare determinate attività;

- Individua i canali di vendita e le modalità di promozione dei prodotti offerti, stabilendo l'allocazione del



RESPONSABILE
COMMERCIALE amp
MARKETING - **AZIENDA**
BRESCIA **SETTORE**
<https://www.annunci.it/x-296273->



RESPONSABILE
COMMERCIALE
amp
MARKETING - AZIENDA
BRESCIA SETTORE
<https://www.annunci.it/x-296273-z>



RESPONSABILE
COMMERCIALE
amp
MARKETING - AZIENDA
BRESCIA SETTORE
<https://www.annunci.it/x-296273-z>



COMMERCIALE amp
MARKETING - AZIENDA
BRESCIA SETTORE
<https://www.annunci.it/x-296273-z>



La Comunicazione Marketing Aziendale è l'insieme di attività che ha come obiettivo la comunicazione con i diversi stakeholder, in particolare i clienti, per creare valore e raggiungere gli obiettivi aziendali.



ne con Al e CT
eciper
nento- Pianifica
ndita e di cresc
ui affidare dete
ali di vendita e



Definisco le strategie e agisco in base a strategie e in base a strategie; - Scegliere attività; - nodati di prom



zione dei prodotti



mercato; Definizione, gestione e sviluppo di nuove iniziative aziendali e le esigenze di mercato, stabilendo



COMERCIALE
MARKETING
BROCCIA
SETTORE
aziendale
amp

budget più efficace;• Analisi di mercato di riferimento e della concorrenza;• Visita i clienti direzionali, e supporta internamente per la gestione dei reclami;• Redige il piano annuale di marketing, proponendo obiettivi di volume, quota e margine, interventi sulle componenti del marketing mix, azioni nelle aree della promozione, dell'advertising, della distribuzione e delle vendite;• Collabora allo sviluppo aziendale attraverso la definizione di iniziative di promozione dei prodotti e dell'immagine della Società;• Assicura la regolarità, la qualità e la tempistica delle azioni necessarie per lo sviluppo del mercato; • Monitora l'efficacia delle azioni di marketing implementate;• Da supporto e coordina la rete vendita a livello di marketing;• Gestisce il personale che lavora alle attività di marketing;• Collabora nella elaborazione del documento di Rendicontazione non finanziaria (Bilancio di sostenibilità), definendone lo stile comunicativo e coordinando le attività di raccolta dati per gli indicatori definiti;• Opera nel rispetto delle direttive ricevute, dei piani approvati, delle politiche e procedure aziendali. • Collabora con l'agenzia - per la gestione dei social media in modalità business, per la realizzazione e gestione di campagne di digital marketing sui canali social aziendali e Google ads - per la gestione del sito web - per la realizzazione del materiale corporate (cataloghi, brochure)

Competenze minime e qualifica necessaria:• Esperienza pregressa nel medesimo settore (preferibile) ed esperienza pregressa nel ruolo• Buona conoscenza di contrattualistica commerciale e tecniche di vendita Linguistiche:• Conoscenza lingue inglese necessaria• Plus conoscenza francese e spagnolo Informatiche:• Conoscenza utilizzo pc/pacchetto office;• Buona conoscenza di marketing automation• Buona conoscenza in social networks in modalità business, google ads e analytics, SEO. • Buona conoscenza CRM (hubspot)

Riporto funzionale: Il Responsabile commerciale riporta direttamente ad AU.

Inquadramento: Inserimento a tempo indeterminato con inquadramento da definirsi in base all'autonomia effettivamente maturata.

CCNL piccola industria gomma e plastica – 13 mensilità piccola industria gomma e plastica Ai soli fini indicativi si valuteranno inserimenti tra i 50 e 80 K di RAL

Bonus annuale a raggiungimento di obiettivi da concordare.

Cellulare, pc e auto aziendale (dal Lun al Ven)

Sede di lavoro: Brescia (BS) Orario di lavoro: Full time (9-13/14-18) – orario flessibile da concordare anche in funzione dell'attività esterna presso clienti, fiere ed altri eventi nazionali e internazionali in cui è coinvolta l'Azienda.

La selezione è rivolta ad ambo i sessi dell'Art. 1 L. 903/77E' garantita la massima riservatezza e l'audizione personale con tutti i profili coerenti con quanto ricercato. KNET HUMAN RESOURCES SRL: AUTORIZZAZIONE MINISTERIALE A TEMPO INDETERMINATO Prot. 39/ 74 / MA004.A003 Chiudi