

## SALES ACCOUNT SOFTWARE - BRESCIA



Luogo **Lombardia, Brescia**  
<https://www.annunci.it/x-319429-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 Profesional

La nostra società, autorizzata ad operare dal Ministero del lavoro, non effettua somministrazione di personale, pertanto il rapporto di lavoro viene direttamente regolato tra l'Azienda/Studio committente ed il nostro candidato

Per azienda cliente operante in ambito servizi aziendali, selezioniamo un/una  
SALES ACCOUNT SOFTWARE

La risorsa inserita all'interno di un team dinamico e flessibile, gestirà l'intero processo di vendita, dalla presentazione dei servizi, all'apertura della trattativa fino all'acquisizione finale del cliente.

Dettaglio mansioni da svolgere:

Gestione e implementazione del pacchetto clienti;Mappatura e scouting di nuove opportunità di business;supporto alla Proprietà e alla forza vendita nella stipula di accordi commerciali;Redazione offerte;Gestione trattative commerciali;Funzione di Key account, per profili commerciali sr.

Diploma tecnico- Esperienza da 1 anno a salire. Verranno valutati sia profili jr che sr da inserire, in vari

progetti in base alla loro seniority;- Preferibile ma non vincolante l'aver maturato esperienza nella vendita commerciale di Software e Hardware; conoscenza della legislazione di riferimento;- Conoscenza di tutti i tool CRM e software di lavoro del settore.

Conoscere le lingue non è possibile la comprensione della cultura, ma non è sufficiente. Conoscere la lingua è il primo passo verso la comprensione e l'informazione.

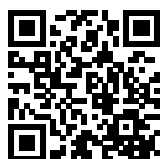
Soft Skills: Forte attitudine al raggiungimento degli obiettivi di vendita; Capacità organizzative e doti di analisi; Leadership e capacità di problem solving; Ottime capacità relazionali; Forte attitudine alla vendita.

Offerta: Contratto a tempo indeterminato, inquadramento e pacchetto commisurati in base all'effettiva esperienza maturata dal candidato selezionato. Premi a raggiungimento MBC. Cellulare aziendale e rimborso spese auto.

Orario di lavoro: fulltime. Possibilità di lavorare in modalità ibrida, anche con predominanza smart working ed appoggio in sede, soprattutto per le attività formative. Sede di lavoro: Brescia



SALES ACCOUNT  
SOFTWARE - BRESCIA

SALES ACCOUNT  
SOFTWARE - BRESCIASALES ACCOUNT  
SOFTWARE - BRESCIASALES ACCOUNT  
SOFTWARE - BRESCIA

ACCOUNT  
BRESCIA



ACCOUNT  
BRESCIA



ACCOUNT  
BRESCIA



**ACCOUNT  
BRESCIA**



ACCOUNT  
BRESCIA



a. **SALES** - **ACCOUNT**  
**SOFTWARE** - **BRESCIA**

---

Data prevista per l'inserimento: Immediato o in base al preavviso che dovrà corrispondere il candidato.

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