

SALES ACCOUNT SOFTWARE - MILANO



Luogo **Lombardia, Milano**
<https://www.annunci.it/x-319432-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

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 delle strategie di sviluppo rete; Conoscenza e utilizzo di CRM applicati al lavoro di vendita; Attivitativi. Conoscenza delle lingue: Inglese e Francese ma non essenziale. Conoscenza di sistemi di gestione aziendale e predilezione per le informazioni. Capacità di comunicare e di trasmettere attivitativi, raggiungendo gli obiettivi. Capacità di organizzare e dirigere; Capacità di analisi; Leadership e capacità di problem solving; Ottime capacità relazionali; Forte attitudine alla vendita. Offerta: Contratto a tempo indeterminato, inquadramento in pacchetti commisurati in base all'effettiva esperienza maturata dal candidato selezionato. Premi a raggiungimento MBO. Cellulare aziendale e rimborso spese auto. Orario di lavoro: fulltime. Possibilità di lavorare in modalità ibrida anche comprendendo formazione smart working ed appoggio in sede, soprattutto per le attività formative. Sede di lavoro: Milano. Data prevista per l'inserimento: Immediato o in base al preavviso che dovrà corrispondere il candidato.



SALES SOFTWARE - ACCOUNT MILANO
<https://www.annunci.it/x-319432-z>



SALES SOFTWARE - ACCOUNT MILANO
<https://www.annunci.it/x-319432-z>



SALES SOFTWARE - ACCOUNT MILANO
<https://www.annunci.it/x-319432-z>



SALES SOFTWARE - ACCOUNT MILANO
<https://www.annunci.it/x-319432-z>



SALES SOFTWARE - ACCOUNT MILANO
<https://www.annunci.it/x-319432-z>



SALES SOFTWARE - ACCOUNT MILANO
<https://www.annunci.it/x-319432-z>



SALES SOFTWARE - ACCOUNT MILANO
<https://www.annunci.it/x-319432-z>



SALES SOFTWARE - ACCOUNT MILANO
<https://www.annunci.it/x-319432-z>



SALES SOFTWARE - ACCOUNT MILANO
<https://www.annunci.it/x-319432-z>



SALES SOFTWARE - ACCOUNT MILANO
<https://www.annunci.it/x-319432-z>

SALES SOFTWARE - ACCOUNT MILANO

<https://www.annunci.it/x-319432-z>

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