

# SALES ACCOUNT SOFTWARE - TORINO



Luogo **Piemonte, Torino**  
<https://www.annuncici.it/x-323363-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, conoscenze sulle leggi di vendita, le Co. e le norme CRM, per mettere in moto i lavori per gli obiettivi. Conoscenza di almeno due lingue straniere, preferibile la conoscenza della lingua inglese ma non è un requisito minore. Conoscenza di almeno una lingua straniera e preferibilmente informatica.

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 comisurati in base all'effettiva esperienza maturata dal candidato selezionato, Premi a raggiungimento MBO, Cellulare aziendale e rimborsi 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: Torino

SALES SOFTWARE - ACCOUNT TORINO	SALES SOFTWARE - ACCOUNT TORINO	SALES SOFTWARE - ACCOUNT TORINO	SALES SOFTWARE - ACCOUNT TORINO	SALES SOFTWARE - ACCOUNT TORINO	SALES SOFTWARE - ACCOUNT TORINO	SALES SOFTWARE - ACCOUNT TORINO	SALES SOFTWARE - ACCOUNT TORINO	SALES SOFTWARE - ACCOUNT TORINO	SALES SOFTWARE - ACCOUNT TORINO

---

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