

Si ricerca

Responsabile Sviluppo Commerciale
<p>Obiettivi della posizione</p> <p>Sviluppo dei volumi relativi a Conti Formazione, commesse di formazione</p> <p>Aumento numero aziende aderenti a Conti di Sistema</p>
<p>Posizione (up - down) in organigramma</p> <p>La persona risponde al DG, si coordina con i responsabili di aree di business (catalogo, conti di sistema)</p>
<p>Principali mansioni</p> <ul style="list-style-type: none"> • Definizione target comunicazioni commerciali • Realizzazione campagne • Visite aziendali per analisi fabbisogno formativo • Formulazione proposte commerciali • Definizione contratti e accordi fornitura
<p>Caratteristiche per accedere al ruolo e svolgere le mansioni:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Persona con laurea in materie aziendali • Persona con esperienza di almeno tre anni in servizi / settori coerenti o esperienza nelle aziende in ruoli di sviluppo commerciale btb • Conoscenza delle aziende • Capacità di vendita, elevata propensione ai rapporti personali, elevata organizzazione, comunicazione, lavoro in team
<p>Caratteristiche del job:</p> <p>Rapporto di lavoro a tempo indeterminato</p> <p>CCNL commercio</p> <p>Secondo livello</p> <p>Full time. Orario 8.30 – 13 – 14 – 17.30, flessibilità di orario – banca ore</p> <p>Fascia retributiva RAL 30.000 – 35.000 + variabile</p>
<p>Possibilità di carriera e target di ruolo / retribuzione successivo</p>
<p>Parametri / criteri di valutazione (raggiungimento obiettivi e percorso di carriera)</p> <p>Obiettivi: sviluppo dei ricavi</p>
<p>Modalità proposte per la ricerca di candidature e per la selezione</p> <p>Informagiovani, social network</p>
<p>Tempi per la ricerca</p> <p>Quanto prima</p>

Inviare la propria candidatura all'indirizzo mail: a.maffina@isfor2000.com