



Posizione

Sales Area Manager Germany Oleodinamico (Lombardia Area)

Società

operante nel settore Oleodinamico - Fluid Power.

Sede

Posizione Aperta - Piacenza

Codice riferimento

940/18 SMG

Ultimo aggiornamento

Venerdì 6 Aprile 2018

Il nostro cliente è un Gruppo in espansione presente con successo nel settore **Oleodinamico - Fluid Power**.

Curando una clientela rappresentata da **Distributori** e anche **Costruttori** opera sui più importanti mercati internazionali con una struttura tecnica e commerciale caratterizzata da **Key Account e OEM Management**.

Con elevata attenzione alla Customer satisfaction, all'innovazione è impegnata, on going, nella ricerca e sviluppo, nuovi prodotti e soluzioni.

In un contesto di continua crescita e un mercato sempre più vivace e dinamico, siamo stati incaricati della Ricerca e Selezione di una risorsa a cui affidare il ruolo di

SALES AREA MANAGER GERMANY

Settore Oleodinamico / Buona conoscenza lingua tedesca

Rispondendo al **Direttore Commerciale** e operando in stretta collaborazione con il **Sales & Management Team**, svolge un ruolo centrale e di responsabilità nella gestione della clientela. Elabora e sviluppa la **Strategia Commerciale/Marketing in particolare** per il mercato tedesco / paesi di lingua tedesca, rappresentando un'importante punto di riferimento e di colloquio tra i Distributori presenti su Territorio impegnati nella gestione di una clientela



diversificata..

Sarà sua responsabilità, supportato dall'ufficio tecnico, assicurare il raggiungimento degli obiettivi di **Business Development** (fatturato, volumi e margini concordati).

Con forte capacità relazionale, determinazione e focus, saprà essere un **importante link di riferimento tra il Mercato e la Direzione Tecnica del gruppo**, interpretando e riportando le specifiche esigenze del cliente, a supporto dell'**innovazione e Customer Satisfaction**.

Attraverso la sua lettura dei contesti e key players, assicura all'azienda un riscontro continuo con riferimento a tendenze, opportunità e "criticità".

Il candidato ideale possiede significativa esperienza e cultura tecnica e commerciale maturata nel settore Oleodinamico affine. E' laureato, è gradita una buona cultura tecnica unita all'esperienza, anche breve, di **Sales Management**, operando in **Italia** e all'**Estero** con una **clientela OEM e Distributori**.

Il ruolo richiede buona conoscenza del Inglese e la **lingua Tedesca**, buona cultura informatica.

La **disponibilità a frequenti trasferte** completa il profilo.

Il candidato che desideriamo incontrare possiede ottime capacità di analisi ed organizzative, capacità di monitorare e leggere l'evoluzione del mercato, spiccata qualità comunicativa, di Leadership e relazionale a tutti i livelli.

E' persona ambiziosa che ama raggiungere risultati eccellenti, operando sia in Team sia con buon livello di autonomia, è persona motivata, empatica, versatile, flessibile, predisposta all'ascolto e a capire le reali esigenze della Società Cliente e loro Clienti.

L'azienda offre: un ruolo strategico e la possibilità di contribuire direttamente ai risultati aziendali operando in un ambiente concreto, challenging e sfidante, con concreta possibilità di importante sviluppo e crescita professionale. Retribuzione in grado di soddisfare le candidature più qualificate. La posizione è aperta ad un livello Quadro.

Sede di lavoro: Lombardia / Piacenza Area



Per eventuali ulteriori informazioni, siamo disponibili al Tel. 0522 512067

Per ricevere tutte le News K&P, diventa nostro Follower LinkedIn o metti "mi piace" alla nostra Pagina Facebook !

Si chiede di esplicitare l'autorizzazione al trattamento dei dati personali (D.Lgs196/03). K&P Consulting Srl, iscritta all'Albo delle Agenzie per il Lavoro , Prot. n° 39/0002041, invita i candidati amboessivi (L. 903/77) a leggere l'Infomativa sulla Privacy (art. 13 D.Lgs. 196/2003) sul sito www.kpconsulting.it