



Posizione

Regional Sales Manager

Società

Player nel panorama Mondiale nel settore
Superfici per Architettura da interni

Sede

Posizione Aperta - Headquarter: Italy

Codice riferimento

167/18 RSM

Ultimo aggiornamento

Lunedì 8 Ottobre 2018

L'Azienda nostra Cliente è una **Società Italiana** parte di un importante Gruppo Internazionale, un **Player nel panorama Mondiale nel settore Superfici per Architettura da interni**, prodotti con caratteristiche innovative e posizionamento alto di gamma, **settore Home & Living**.

Per la gestione complessiva di **Sales Management**, siamo stati incaricati della ricerca di una persona con consolidata **esperienza commerciale a livello internazionale nel settore Indoor & Outdoor**, persona dinamica e brillante nel settore a cui affidare la funzione di

REGIONAL SALES MANAGER

Principali Mercati Mondo

Settore Building Materials

Il candidato ideale possiede Laurea indirizzo o Master sul tema **“International Sales Management”**. Possiede **cultura ed esperienza internazionale nel ruolo e nella gestione di Organizzazioni Commerciali, rapporti con Opinion Leaders & Influencers, Studi Interior Design e rapporti di Contract Management**.

Possiede ottima conoscenza della **lingua Inglese** (seconda lingua gradita) e cultura informatica a **livello advanced** con conoscenza tools di analisi, Sales Software e CRM System.

Il candidato che desideriamo incontrare è persona organizzata ed efficiente, dimostra attitudini e forte interesse nel cercare soluzioni e condividere proposte innovative, è



sicuramente **Goal & Customer Oriented**.

E' persona carismatica, **people oriented** con esperienza professionale rappresentata da comprovati **Achievements & Highlights**.

Completano il profilo **ottime doti comunicative** (spoken and written), **di negoziazione e spiccata capacità di ascolto**.

Profilo: Facendo parte del Management Team dedicato, Il **Regional Sales Manager** opera in stretta collaborazione con la Direzione Generale. Svolge un ruolo centrale e di responsabilità nello sviluppo dei mercati e clienti diretti e indiretti.

Il **Regional Sales Manager** studia, propone ed implementa la **Strategia Commerciale della Società**, tesa a **sviluppare la Rete Commerciale e Partnership dedicato a supporto del Business**, rappresentando un importante punto di riferimento per ogni Player dedicato alla clientela della Società.

Saprà individuare le risorse per costruire la Forza Vendita e curare l'attività di **Product & Sales Training** necessaria al **Team Commerciale, anche con metodo E-learning e/o Webinar**.

Con lo scopo di **assicurare l'introduzione e la penetrazione Mercati Target e di creare struttura commerciale ed organizzazione legata ad essa** (fatturato, volumi e margini concordati), le sue principali attività comprendono:

- Partecipa attivamente alla definizione del **Piano Marketing e Vendite** ed in particolare: **Benchmarking** e analisi di mercato, clienti e prodotti esistenti e sostituti, analisi dei competitors diretti ed indiretti e ricostruzione dei loro modelli di business, segmentazione, fattori critici di successo, analisi di opportunità;
- **Sviluppo del Business Model** attraverso la definizione dei canali distributivi, le categorie di clientela, l'organizzazione della rete commerciale;
- Definizione della Strategia di Vendita di breve, medio e lungo periodo;
- Implementazione e monitoraggio del **Piano Vendita e del CRM** insieme alla funzione



Marketing;

- Definizione del fatturato obiettivo del nuovo business, degli obiettivi di volumi e margine e del budget annuale come parte dell'intera strategia di vendita;
- Già dotato di ampio portafoglio Clienti, implementa lo sviluppo continuo e analisi delle opportunità di crescita del mercato di riferimento, assicurando l'ottimale **gestione delle trattative** rispetto a prezzo/marginalità/sconto;
- Definizione contratti e linee guida, parametri e termini di negoziazione: volume, margine, condizioni di consegna, linee guida e obiettivi;
- Elaborazione della **Reportistica** per assicurare un riscontro continuo con riferimento a tendenze, opportunità e analisi del rischio

Competenze tecniche:

- Strumenti di **Budgeting e Forecasting**;
- Capacità di elaborazione e presentazione efficace di dati e indicatori / Reportistica;
- Conoscenza approfondita di **tecniche di negoziazione e vendita**;
- **Contrattualistica, Analisi rischi e Finanziamenti** (anche internazionale);
- **Overview processi produttivi, organizzativi e di Operations.**

L'Azienda offre: un'opportunità particolarmente stimolante con possibilità di crescita. Livello e retribuzione in linea con la posizione e responsabilità affidata.

Headquarter: Italy



INFORMAZIONI PER SEGNALARE LA SUA CANDIDATURA

Si prega di creare o aggiornare il Suo Profilo K&P allegando CV aggiornato (possibilmente con foto) e breve Lettera di Presentazione indicando il riferimento "**Rif. 165/18 RSM**".

Il Profilo K&P è il documento che ci autorizza alla gestione dei dati oltre a permettere una conoscenza più completa della candidatura.

La selezione ha carattere di urgenza, le candidature maggiormente in linea con il profilo ideale saranno contattate entro 2 settimane.

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