



Posizione

Sales Manager Europe (HQ Piacenza)

Società

Gruppo Settore Oleodinamico (Fluid Power)

Sede

Piacenza Area_Selezione Conclusa

Codice riferimento

180/18 SME

Ultimo aggiornamento

Giovedì 10 Gennaio 2019

Leader in hydraulic screw and high pressure pumps with innovative proprietary technology.

Il nostro cliente **SETTIMA®** è un Gruppo in forte espansione presente con successo nel settore Oleodinamico (Fluid Power) con applicazioni in diversi **Settori Industriali e Mobile.**

Oggi l'azienda è uno dei più importanti ed innovativi costruttori al mondo di pompe oleodinamiche tra le quali la famosa "no noise" Continuum®, una radicale innovazione nel settore. Detiene 15 brevetti e sviluppa costantemente soluzioni altamente innovative a sostegno dello crescita aziendale nei prossimi anni.

L'azienda ha sempre dedicato grande attenzione all'evoluzione tecnologica dei processi industriali ed a prodotti dedicati a specifiche esigenze applicative di Aziende **Settori Industriali e Mobile.**

Curando una vasta clientela rappresentata da **Distributori, OEM e System Integrators,** opera sui più importanti mercati internazionali con una struttura tecnica e commerciale caratterizzata da **Global Key Account, OEM Management e filiali estere.**

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

SALES MANAGER EUROPE



Electro-Hydraulic equipment and applications

Settore Industriale e Mobile

In concerto con il Direttore Commerciale implementa la strategia aziendale tesa a sviluppare il business complessivo per prodotti e applicazioni. In ogni paese supporta e organizza la rete di vendita diretta ed indiretta con particolare focus sullo sviluppo della clientela OEM e Global Key Accounts.

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

Ricerca e propone nuove opportunità di Product & System development in linea con i nuovi trend di mercato.

Le Sue responsabilità comprendono:

➤ Analisi dei singoli mercati Europei, loro caratteristiche e opportunità. ➤ **Coordinamento a livello globale dei Key Accounts, Settore Industriali e Mobile, con sede nell'area di competenza.** ➤ **Ricerca nuovi mercati, settori e applicazioni.** ➤ **Elaborazione del budget di vendita e monitoraggio dei risultati.** ➤ **Gestione e organizzazione delle risorse umane assegnate.** ➤ **Organizzazione, gestione e sviluppo della rete di vendita diretta ed indiretta.** ➤ **Team work con Direzione Tecnica ed Operations**

Il candidato ideale possiede solida esperienza, cultura tecnica e commerciale maturata nel settore Fluid Power o affini (meccanica e mecatronica). **E' preferibile una laurea in Ingegneria**, unita a esperienza di Sales Management, operando in Italia e all'Estero, a diretto contatto con una clientela **Settore Industriali e/o Mobile.**

Il ruolo richiede buona conoscenza della lingua Inglese e preferibilmente di una seconda lingua, cultura informatica e degli strumenti di budgeting e forecasting, esperienza di contrattualistica commerciale internazionale.

Il candidato che desideriamo incontrare possiede ottime capacità Commerciali, di analisi ed organizzative, di monitoraggio e lettura dell'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 che in autonomia, è task-oriented, motivata, empatica, interattiva, predisposta all'ascolto e a capire le reali esigenze della Società Cliente e dei loro Clienti. Possiede abilità di negoziazione e gestione di progetti ed è costantemente alla ricerca di nuove opportunità.

La disponibilità a frequenti trasferte completa il profilo.

L'azienda offre: un ruolo strategico e la possibilità di contribuire direttamente ai risultati in una Società di alto standing e visibilità internazionale, dove la continua innovazione e presenza attiva in settori diversi, rappresentano il cuore dell'azienda.

Retribuzione in grado di soddisfare le candidature più qualificate.

La posizione è aperta ad un livello Quadro.

Sede di lavoro: Piacenza Area

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. 180/18 SME**".

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

In una prima fase è possibile inviare mail a s.kristiansen@kpconsulting.it, successivamente è obbligatorio, completare i dati on line sul sito www.kpconsulting.it.

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