



### **Posizione**

Sales Manager (HQ Brescia)

### **Società**

Azienda settore Oleodinamica in forte crescita e espansione mercati Europei

### **Sede**

Brescia Lombardia Area

### **Codice riferimento**

183/18 SAM

### **Ultimo aggiornamento**

Mercoledì 13 Marzo 2019

Il nostro cliente è **un Gruppo presente con successo e in forte crescita nel settore Oleodinamico**, opera sui principali mercati **Europei** con elevato focus su innovazione e ricerca e sviluppo.

**La sua organizzazione commerciale è caratterista da un'attività di Key Account Management e OEM Management e da una Clientela rappresentata da importanti Distributori.**

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

## ***SALES AREA MANAGER***

### ***Settore Oleodinamico***

**Riportando e operando in stretta collaborazione con il Direttore Generale, il Sales Area Manager** svolge un ruolo centrale e di responsabilità nella gestione della **clientela Italiana ed Estera**. Elabora e sviluppa la **Strategia Commerciale/Marketing** per entrambi i mercati e rappresentando un'importante punto di riferimento per la clientela della società in ogni fase del rapporto.

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

Attraverso la sua lettura del mercato assicura all'azienda un riscontro continuo con riferimento



a tendenze, opportunità e criticità.

**Saprà rappresentare 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**.

Con forte capacità relazionale, determinazione e focus e collaborando con ogni area dell'azienda, **è responsabile del Reporting e Sales Administration**, assicurando che ogni fase della vendita e sviluppo commerciale venga gestito in linea con la politica e cultura aziendale.

**Il candidato ideale possiede esperienza commerciale maturata nel settore Oleodinamico o affine**. Ha maturato specifica esperienza nel ruolo Commerciale o Tecnico commerciale, operando in Italia e all'Estero con una clientela di Costruttori e Distributori.

La posizione richiede la **buona conoscenza della lingua inglese** e buona cultura informatica, **tools di Reporting e Budgeting**.

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 a tutti i livelli. E' una persona determinata, opera per raggiungere i migliori risultati e sa lavorare nel rispetto delle tempistiche e dead lines aziendali.

E' persona concreta e pragmatica che ama raggiungere risultati eccellenti operando sia in squadra sia in autonomia, è motivata, assertiva, predisposta all'ascolto, **è orientato al Cliente e alla "Customer Satisfaction"**.

**L'Azienda offre:** la possibilità di contribuire direttamente ai risultati aziendali operando in un ambiente dinamico e stimolante, con concrete possibilità di sviluppo e crescita professionale. Retribuzione in grado di soddisfare le candidature più qualificate.

**La posizione è aperta ad un livello Quadro.**

**Sede di Lavoro: Brescia (Lombardia 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. 183/18 SAM".

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](mailto:s.kristiansen@kpconsulting.it), successivamente è obbligatorio per candidarsi, completare i dati on line sul sito [www.kpconsulting.it](http://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](http://www.kpconsulting.it)