

Sales Engineer Nord Est

Il Sales Engineer ha la responsabilità della gestione delle attività di vendita e di supporto tecnico per il canale specializzato nell'automazione ed il controllo accessi pedonale e veicolare, costituito da aziende specializzate come dealer, installatori specializzati, general contractor, system integrator, studi di progettazione e committenze. E' responsabile di un budget di vendita nell'area geografica assegnata, in questo caso Triveneto, Trentino Alto Adige ed Emilia Romagna e offre altresì supporto tecnico e commerciale a tutte le attività volte allo sviluppo della base clienti, offrendo attività di formazione, di progettazione, e di promozione, così come concordato con il rispettivo Sales Manager ed in accordo con le indicazioni della Direzione della Divisione Distribuzione Italia.

Compiti e responsabilità:

- Sviluppare relazioni commerciali con enti pubblici e strutture quali catene alberghiere, università, enti locali.
- Identificare nuove opportunità di business e incrementare il pacchetto clienti perseguendo gli obiettivi di sviluppo del business previsti per l'area assegnata.
- Programmare attività formative e di promozione anche attraverso organi istituzionali come i Collegi degli Ingegneri e dei Periti industriali, le Associazioni di amministratori di condomini, le Associazioni di industriali, o le Associazioni di albergatori in base allo sviluppo della zona, alla ricettività della stessa, e alle opportunità che il territorio offre.
- Monitorare l'andamento dell'area producendo i report relativi per la Direzione.

Competenze Richieste:

- Laurea triennale in ingegneria e/o diploma ad indirizzo tecnico;
- Dimestichezza con gli strumenti di Windows (in particolare pacchetto Office);
- Doti commerciali e predisposizione alla vendita consulenziale;
- Capacità di analisi su pacchetto clienti;
- Orientamento al risultato;
- Autonomia ed efficacia nella gestione del tempo e delle attività;
- Eccellenti capacità di comunicazione e relazionali.

Requisiti preferenziali:

- Conoscenza buona della lingua inglese.

Esperienza richiesta:

- Sono graditi al meno un paio d'anni di esperienza in mansione analoga o esperienza di vendita di prodotti a contenuto tecnico preferibilmente nel canale specializzato.

Luogo di lavoro: saranno richieste periodiche trasferte presso l'Headquarter a Schio (VI), sede di lavoro, dovrà garantire un presidio costante del territorio con una percentuale di trasferta pari all'80%.