

Aprile 2019 - sede Milano

SALES ACCOUNT MANAGER - AUTOMOTIVE DIVISION - (Rif. 1904-SAM)

Riporterà alla Direzione Commerciale e coopererà a livello funzionale con le strutture estere coinvolte nei progetti Automotive a livello Worldwide.

Il contributo atteso, sarà finalizzato a:

- Continuo sviluppo di contratti commerciali nel settore Automotive, in contatto con le Case Madri dei Costruttori nonché presso le rispettive sedi internazionali laddove sono presenti le linee produttive;
- Monitoraggio della domanda del mercato, delle esigenze attuali e future dei Clienti Automotive in relazione alla potenzialità dell'offerta aziendale sia per capacità progettuale di soluzioni ad asservimento impianti Automotive, sia per prodotti specifici a catalogo;

Il ruolo richiede caratteristiche ed attitudini personali forti oltre ad una provata leadership.

I fattori ed i requisiti professionali utili per un successo nel ruolo sono:

- Significativa esperienza nella promozione e vendita di prodotti e progetti finalizzati al settore linee produttive Automotive;
- Competenze specifiche nella robotica della fabbricazione automobilistica (linee di lastratura, saldatura, ecc.) e nella componentistica meccanica;
- Abitudine ad operare per obiettivi attraverso la gestione di progetti, oltre a gestire relazioni con i più qualificati interlocutori del mercato;
- Conoscenza fluente della lingua Inglese e buona della lingua Francese, Tedesca desiderabile;
- Familiarità all'uso di metodologie e tecniche professionali di account management;
- Massima disponibilità ed abitudine a spostamenti e trasferte Worldwide;
Laurea tecnica e/o diploma.

L'inserimento prevede concrete opportunità di sviluppo professionale.

E' richiesta autorizzazione al trattamento dei dati personali, D. Lgs. 196/03.

Pubblicazione ai sensi della Legge 903/77.

Direzione Risorse Umane

UNIVER S.p.A.

Via Eraclito, 31

20128 Milano
