

Giugno 2022 - sede Milano

EXPORT BUSINESS DEVELOPMENT - (Rif. 2206 EBD)

Il contributo atteso, in collaborazione con le strutture nazionali e internazionali coinvolte nei vari progetti, sarà finalizzato alle seguenti attività:

- ricerca, promozione e sviluppo di nuovi Clienti e Distributori Strategici Internazionali;
- realizzazione di attività commerciali e di vendita;
- monitoraggio della domanda del mercato estero, delle esigenze attuali e future dei Clienti verso la potenzialità dell'offerta aziendale.

Il ruolo richiede caratteristiche ed attitudini personali forti e l'abitudine ad operare in team di vendita in contesti dinamici e flessibili.

Requisiti professionali attesi sono:

- esperienza anche breve, nella posizione;
- esperienze tecniche e commerciali, acquisite nel settore della distribuzione di prodotti industriali;
- abitudine ad operare per obiettivi;
- familiarità all'uso di metodologie e tecniche professionali di account management;
- conoscenza fluente della lingua inglese;
- la conoscenza di una seconda e/o terza lingua costituirà titolo preferenziale;
- massima disponibilità ed abitudine a spostamenti e trasferte worldwide;
- diploma o laurea tecnica.

L'inserimento rappresenta un'opportunità di sviluppo professionale per candidati motivati ad apportare il proprio contributo in un contesto dinamico e in forte crescita.

È richiesta autorizzazione al trattamento dei dati personali ai sensi del GDPR e D. Lgs. 196/03.
Pubblicazione ai sensi della Legge 903/77.

Direzione Risorse Umane

UNIVER S.p.A.
Via Eraclito, 31
20128 Milano

Invio curriculum a: risorse.umane@univer-group.com