

Dicembre 2020 - sede Milano

SALES ENGINEER AUTOMOTIVE - (Rif. 2012-SEA)

La posizione riporterà alla Direzione Vendite Divisione Automotive

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

- collaborazione nell'elaborazione di offerte commerciali strutturate in accordo costante con ente tecnico e Direzione vendite;
- gestione commerciale e sviluppo del business nelle aree assegnate;
- monitoraggio della domanda del mercato, delle esigenze attuali e future dei Clienti Automotive in relazione alla potenzialità dell'offerta aziendale, sia per prodotti specifici che per eventuali progetti in collaborazione con il Cliente;
- sviluppo di relazioni tecnico-commerciali interfacciandosi con enti ingegneria e acquisti dei Clienti Automotive, gestendo e risolvendo problematiche di natura commerciale e tecniche col supporto degli enti interni;
- fornire assistenza pre-vendita e attività di supporto alla validazione di singole applicazioni e progetti;
- fornire assistenza post-vendita e attività di follow-up sul cliente;

Requisiti professionali attesi sono:

- significativa esperienza nella promozione e vendita di prodotti finalizzati al settore linee produttive Automotive;
- competenze specifiche nella robotica dedicata alla fabbricazione automobilistica su linee di lastratura e nei sistemi EOAT e gripper in ambito Automotive e industriale;
- 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, la conoscenza della lingua tedesca costituirà titolo preferenziale;
- massima disponibilità ed abitudine a spostamenti e trasferte Worldwide;
- cultura universitaria in ambito ingegneristico;
- 3 / 5 anni di esperienza in ruoli analoghi presso realtà operanti in ambito automotive;
- forte orientamento al lavorare in team e propensione all'autonomia operativa e attitudine a lavorare per obiettivi;
- conoscenza dei principali strumenti informatici;
- spiccate attitudini commerciali e relazionali, atteggiamento positivo, dinamico e proattivo orientato alla customer satisfaction ed al problem solving.

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