



perfektion ✖

JOB DESCRIPTION	HR DEPARTMENT	
	COMMERCIALE ITALIA AREA EMILIA ROMAGNA	L.MAESTRI

## COMMERCIALE ITALIA AREA EMILIA ROMAGNA

*Per : Eku Sistemi S.r.l. Unipersonale*

### JOB DESCRIPTION

#### 1. Responsabilità

- Confermare il portafoglio consolidato e ampliarlo acquisendo nuovi Clienti, in funzione degli obiettivi del budget e delle relative strategie condivise con l'azienda;
- Perseguire gli obiettivi di vendita condivisi e di redditività richiesti dall'azienda;
- Monitorare il grado di solvibilità dei Clienti, aggiornando regolarmente l'area finanziaria aziendale per le opportune manovre correttive;
- Procurare continui e specifici report per garantire efficiente feedback da parte del back office ai clienti.

#### 2. Compiti principali

- Gestisce il portafoglio Clienti consolidato;
- Effettua analisi dei Clienti potenziali compilando file di profilazione dedicato e discutendo con cadenza regolare con il responsabile commerciale e della distribuzione attività propedeutiche allo sviluppo del territorio dedicato;
- Sviluppa il budget annuale delle vendite, discutendo dello stesso nei punti di controllo intermedi;
- Insieme al responsabile commerciale si coordina per la definizione delle condizioni commerciali necessarie a soddisfare gli obiettivi di budget predefiniti;
- Negozia i contratti e chiude le vendite nel limite delle condizioni commerciali individuate con il responsabile commerciale;
- Segue e presidia la politica di gestione del fido riservato al Cliente;
- Garantisce puntuale consulenza tecnica al Cliente sui sistemi proposti grazie ad una ottima conoscenza delle loro caratteristiche tecniche e commerciali;
- Sviluppa preventivi con programmi dedicati quali Logical e Fp Pro;
- Elabora report sulle attività commerciali e organizza la propria agenda di lavoro giornaliera nell'area riservata;
- Partecipa a fiere di settore;
- Monitora costantemente la posizione di mercato dei prodotti dell'azienda e dei suoi diretti concorrenti;

#### 3. Esperienza abilitante: condizioni necessarie

- Costituisce titolo preferenziale avere esperienza nel settore di vendita di sistemi in alluminio;
- Avere esperienza nel settore di vendita di accessori dedicati agli infissi in alluminio;
- Avere esperienza nel settore di vendita di infissi finiti di qualsiasi materiale e della relativa cantieristica;
- Ottima predisposizione alle relazioni interpersonali con buone doti di comunicatore e presentatore;
- Elevato livello di integrità personale e professionale, con una solida etica del lavoro;
- Essere in grado di lavorare in modo indipendente, con una direzione minima;
- Collaboratore, con capacità di lavorare in team multifunzionali;