

EXPORT AREA MANAGER

Profilo professionale	Export Area Manager
Mission di ruolo	Consolida e sviluppa il portafoglio clienti dell'azienda nelle aree assegnate secondo le politiche commerciali approvate, mantenendo alto il livello di soddisfazione della clientela e presidiando i territori.
Responsabilità	<ul style="list-style-type: none"> • Collaborare con la Direzione Commerciale al raggiungimento degli obiettivi. • Ricercare nuovi partner nei territori assegnati per aumentare la penetrazione di mercato. • Reperire informazioni sulla concorrenza. • Monitorare la situazione contabile dei clienti nel rispetto delle condizioni di pagamento definite. • Co-partecipare all'organizzazione di fiere ed eventi nei territori di competenza. • Formazione tecnica dei dealer in merito al funzionamento ed applicazione delle macchine presenti a catalogo. • Analizzare i mercati per destinare correttamente le risorse predefinite nel BDG di marketing. • Studiare i trend di mercato per la definizione di nuove soluzioni da sviluppare in sinergia con la divisione R&D.
Compiti realizzativi	<ul style="list-style-type: none"> • Organizza visite nei territori di competenza. • Compilazione del BDG e TGT di vendita ed eventuali revisioni. • Colleziona tutte le informazioni necessarie per la corretta stesura dell'offerta/ordine da parte del Back-Office. • Puntuale follow-up delle offerte inviate. • Partecipa alle riunioni di fattibilità e progettazione. • Compila la reportistica dopo la visita ai clienti. • Definisce la scontistica e le condizioni di vendita congiuntamente al Direttore Commerciale.

	<ul style="list-style-type: none"> • Utilizza correttamente i flussi del CRM.
Principali relazioni interne	<p>→ Relazione gerarchica <u>superiore</u>: Direttore Commerciale.</p> <p>→ Relazioni <u>nel dipartimento</u>: Back-Office Commerciale, Back Office Pos-Vendita.</p> <p>→ Relazione <u>subordinata</u>: //</p>
Principali relazioni inter-area	<p>Coordinamento con U.T. per gestione offerte e commesse.</p>
Principali relazioni esterne	<p>Agenti e rivenditori nei territori di competenza.</p>
Titoli di studio	<p>È preferibile una formazione di tipo tecnico-meccanico / agronomo / linguistico.</p>
Competenze Tecniche	<ul style="list-style-type: none"> • Conoscenza dei moderni processi di vendita. • Competenze in campo meccanico. • Ottima conoscenza della lingua inglese e della lingua francese. • Orientamento all'uso delle tecnologie e dei sistemi operativi più diffusi (Outlook, Windows Office), oltreché del CRM e dell'ERP.
Capacità personali	<ul style="list-style-type: none"> • Innate e provate attitudini commerciali, fortemente mirate al raggiungimento degli obiettivi di vendita. • Spiccate doti comunicative e di negoziazione. • Affidabilità. • Capacità di auto organizzazione. • Attitudine a lavorare in situazioni di stress. • Disponibilità ad affrontare frequenti viaggi e trasferte all'estero.

**Esperienze
significative
pregresse**

È preferibile un'esperienza in area commerciale in realtà di produzione macchine automatiche, con focalizzazione in mercati esteri.

San Mauro Pascoli (FC), 11/08/2022

