

POSIZIONE APERTA:**AI SOLUTIONS SALES ACCOUNT**

eVISO, nasce nel 2013 come società specializzata nella fornitura di **energia elettrica** e tecnologia per grandi aziende e piccole imprese, forte di esperienze internazionali nel settore delle fonti rinnovabili. Attraverso l'utilizzo della propria **Piattaforma di servizi algoritmici**, basata sul machine learning e più diffusamente sull'utilizzo di agenti di intelligenza artificiale, eVISO mette a disposizione il proprio know-how per lo sviluppo del **business** nei settori in cui la produzione e la vendita sono connesse a commodities fisiche. La **velocità** nei servizi accessori, l'assistenza ai clienti **ineguagliabile** e la costante **innovazione** tecnologica sono gli strumenti utilizzati da eVISO per avere un **impatto positivo sul mondo**.

L'azienda offre un inserimento diretto e concrete possibilità di crescita professionale, in una realtà strutturata, solida e dinamica.

LAVORANDO IN eVISO AVRAI MODO DI:

- Essere il punto di riferimento per le attività commerciali in ambito informatico e/o ingegneristico;
- Ricercare nuovi potenziali clienti illustrando, attraverso i prodotti e i servizi dell'azienda, la realtà eVISO ed in particolare la piattaforma proprietaria di intelligenza artificiale;
- Anticipare ed analizzare le esigenze del cliente proponendo soluzioni per lo sviluppo del business in modo semplice e funzionale, in qualità di tramite tra il cliente e il team interno di sviluppatori;
- Fornire il proprio contributo strategico alla progettazione del prodotto, qualora i beni o i servizi debbano essere adattati per soddisfare le esigenze dei clienti;
- Garantire il follow up delle soluzioni tecnologiche adottate presso il cliente, identificando nel tempo possibili miglioramenti per i prodotti o servizi offerti.



REQUISITI DEI CANDIDATI

eVISO dall' AI SOLUTIONS SALES ACCOUNT si aspetta:

- Diploma e/o laurea
- Esperienza pregressa, almeno quinquennale, nella vendita di servizi e/o strumenti tecnologici complessi in aziende di medie dimensioni con conoscenza del funzionamento interno, dei ruoli e del processo decisionale
- Ottima conoscenza della lingua inglese e dei principali strumenti informatici
- Eccellenti capacità di comunicazione ed interazione con i clienti
- Eccellenti capacità di organizzare la ricerca, l'analisi e i report in modo obiettivo e data-driven
- Propensione alla ricerca di opportunità commerciali, ottime abilità di negoziazione e di gestione delle trattative di vendita
- Predisposizione al lavoro in team e per obiettivi
- Capacità di adattarsi ed eccellere in un ambiente dinamico e veloce
- Proattività e capacità di automotivarsi

IN eVISO TROVERAI:

- Orario flessibile e smart working
- Budget di formazione volontaria annuale pari al 30% della retribuzione mensile lorda, con possibilità di frequenza in orario lavorativo
- Percorsi di Performance Management
- Budget illimitato per acquisto di libri e riviste di interesse aziendale
- Piano di promozione strutturato e condiviso
- Azienda strutturalmente e finanziariamente solida

SEDE DI LAVORO

eVISO S.p.A. - Via Silvio Pellico n. 19, Saluzzo (CN)

COME PARTECIPARE

I candidati possono registrarsi cliccando qui

CANDIDATI ORA!

Annuncio rivolto a candidati ambo sessi (D.Lgs 198/2006).

