

POSIZIONE APERTA:

RESPONSABILE SALES CANALE DIRETTO

eVISO, società specializzata nella fornitura di energia elettrica e tecnologia per grandi aziende e piccole imprese, nasce nel 2013 forte di esperienze internazionali nel settore delle fonti rinnovabili.

Siamo i più veloci nei servizi accessori (per una nuova attivazione, un subentro o una voltura garantiamo la pratica in meno di un'ora!), abbiamo sviluppato un servizio clienti ineguagliabile (rispondiamo direttamente dalla sede e risolviamo) e grazie alla costante innovazione, possiamo offrire servizi di qualità per le “**Imprese 4.0**”: report mensili sui consumi, allerte in caso di sospetti guasti, allerte per energia reattiva e consumi anomali, un programma di consulenza “**10 e Lode**” che prevede visite in azienda dei nostri ingegneri, per illustrare ogni possibilità di riduzione dei consumi.

LAVORANDO NEL SALES TEAM AVRAI MODO DI:

- Essere il punto di contatto per il Team Commerciale Senior, Junior e di Supporto alla Rete Commerciale, mantenendo il contatto giornaliero con il Team per verificare l'andamento delle trattative
- Affiancare e supportare i commerciali Senior nelle trattative con Clienti importanti e nella risoluzione di problemi complessi
- Acquisire e gestire direttamente e con l'ausilio del Team di Supporto alla Rete Commerciale i Clienti Aziendali
- Formare in prima persona, o avvalendosi del Team di Supporto alla Rete Commerciale, il Team commerciale Junior
- Coordinare ed organizzare l'attività del Team di supporto alla Rete Commerciale garantendo la necessaria copertura delle attività lavorative in funzione dei bisogni aziendali
- Contribuire allo sviluppo della Rete commerciale, partecipando attivamente alla selezione di venditori
- Partecipare e promuovere eVISO a fiere ed eventi di settore

REQUISITI DEI CANDIDATI

eVISO dal Responsabile Sales Canale Diretto si aspetta:

- Laurea in Economia o Ingegneria Gestionale, oppure esperienza pluriennale equivalente
- Pluriennale esperienza in aziende di servizi (energia, telefonia, immobiliari ecc...) e nel settore delle vendite



- Solide competenze di vendita, negoziazione ed assistenza clienti
- Comprovata esperienza nella gestione di una Rete Commerciale
- Spiccate capacità relazionali e di comunicazione efficace
- Forte orientamento al Cliente
- Predisposizione al lavoro per obiettivi
- Ottima conoscenza del Pacchetto Office, con particolare riferimento ad Excel
- Energia personale e forte motivazione ad avere successo ed apprendere costantemente
- Voglia di lavorare in un contesto dinamico che richiede ed offre standard professionale elevati
- Propensione al cambiamento e al miglioramento continuo
- Propositività e problem solving

IN eVISO TROVERAI:

- Inquadramento contrattuale in linea con l'esperienza e le esigenze del candidato
- Cellulare e tablet aziendali
- Auto aziendale brandizzata
- 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.r.l., 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).

