

ECSA srl è una società di System Integration operante nei settori dell'automazione e dell'informatica industriale.

Nel suo programma di sviluppo cerca un **Sales Engineer** che si occuperà dell'espansione commerciale e del consolidamento dei rapporti con i clienti. Nel dettaglio:

- Promuoverà soluzioni complesse per l'automazione e l'informatica industriale con telefonate, email, LinkedIn ed altri social media
- Consoliderà i rapporti commerciali e svilupperà nuove opportunità di business con i clienti esistenti
- Acquisirà nuovi clienti e monitorerà nuovi mercati potenziali
- Collaborerà attivamente alle attività di awareness e di branding svolte dal reparto marketing
- Utilizzerà le tecniche di social selling per potenziare l'attività di vendita
- Preparerà e proporrà adeguate presentazioni sui servizi e le soluzioni offerte
- Analizzerà il processo di acquisto dei potenziali clienti
- Comprenderà le necessità del cliente e le trasmetterà alla direzione tecnica ed reparto marketing
- Assisterà il reparto tecnico nella fase di pre-vendita e nella formulazione delle offerte
- Gestirà il ciclo di vendita delle soluzioni
- Raccoglierà i feedback dei clienti e li condividerà con i team interni
- Parteciperà attivamente a fiere e convegni
- Svolgerà l'attività a stretto contatto con il reparto marketing
- Fornirà regolarmente alla direzione report con i dati dell'attività svolta

Requisiti:

- Comprovata esperienza di almeno 3 anni nella vendita di prodotti o di soluzioni tecnologiche in ambito B2B: automazione industriale, software, system integration
- Laurea Triennale/Magistrale in discipline scientifiche o aziendali come: Ingegneria informatica, Ingegneria Gestionale, Ingegneria dell'Automazione ed Ingegneria elettronica

Competenze:

- Conoscenza di prodotti/soluzioni in ambito di automazione industriale/informatica
- Capacità di vendere e di rapportarsi con i livelli tecnici e dirigenziali

- Capacità di vendere soluzioni e servizi complessi
- Conoscenza dei principi di marketing in ambito B2B
- Conoscenza delle tecniche di vendita in ambito B2B acquisite con corsi specifici
- Capacità di utilizzo dei social media per le attività vendita
- Capacità di utilizzo del CRM
- Conoscenza della lingua inglese

Skills:

- Ottime doti di comunicazione e dell'uso della lingua italiana in forma scritta e parlata
- Spiccate capacità relazionali ed ottima predisposizione ai rapporti umani
- Capacità di lavorare per obiettivi ed orientamento ai risultati
- Capacità analitiche, organizzative, di negoziazione e presentazione
- Spirito di iniziativa verso il cliente
- Ottima capacità di parlare in pubblico
- Entusiasmo ed elevata motivazione alla crescita professionale
- Orientamento al lavoro in Team

Sede di lavoro: Bari

Tipologia contrattuale: commisurata in base all'esperienza

Deadline: 30/6/2021

Per candidarsi: Inviare il CV a job@ecsasolutions.it

Il CV dovrà contenere l'autorizzazione al trattamento dei dati personali ai sensi del D. Lgs. n. 196/2003 ed attestazione di veridicità ai sensi del DPR n.445/2000.

Il presente annuncio è rivolto ad ambo i sessi, ai sensi della normativa vigente.

