****

**SALES SPECIALIST**

Il mercato dei Tax Advisor sta rapidamente mutando, quello che costituiva fino a pochi anni fa la base della professione, cioè l’espletamento delle dichiarazioni dei redditi e la tenuta della contabilità, ha già subìto l’impatto della rivoluzione tecnologica, ma è facile prevedere che nell’immediato futuro, anche per l’avvento della fatturazione elettronica obbligatoria per tutti, non sarà più quella che conosciamo oggi.

In questo nuovo scenario ormai alle porte, la nostra Business Unit dedicata allo sviluppo e commercializzazione di Software per il Mercato Tax & Accounting il 3 ottobre ha annunciato al mercato Genya una rivoluzionaria soluzione in cloud caratterizzata da una UX estremamente curata e da un’architettura in continua evoluzione che si inserisce in un ecosistema sempre più ampio, una soluzione, anzi la Soluzione che consente di operare finalmente quella decisiva svolta alle attività e al modo di lavorare degli studi professionali.

Siamo quindi alla ricerca di giovani e brillanti risorse motivate ad entrare a far parte della nostra Direzione Sales, capaci di parlare una “nuova” lingua, capaci di interpretare al meglio questa “nuova” sfida.

Le risorse, oltre a garantire il mantenimento e lo sviluppo del portfolio assegnato, contribuiranno allo sviluppo commerciale di Genya che a tutti gli effetti rappresenta un livello di innovazione epocale per un software per professionisti, grazie all'adozione di concetti e tecnologie tipici delle più moderne Cloud App, in grado di aiutare il professionista nel suo percorso evolutivo, trasformandolo in “consulente” dei propri clienti.

Genya nasce dalla pulsione di Wolters Kluwer Tax and Accounting Italia per l’innovazione, l’efficienza, la creazione del valore per i clienti, ma soprattutto dalla costante collaborazione con essi, dal dialogo incessante e dalla capacità di ascoltare e interpretare in senso tecnologico e digitale i loro desideri.

Per maggiori dettagli sulla Divisione Software Tax & Accounting o sul nuovo prodotto visita i seguenti siti:

[www.software.wolterskluwer.it](http://www.software.wolterskluwer.it/) <http://www.genya.it/>

**Responsabilità**

La persona avrà la possibilità di inserirsi in un contesto multinazionale, collaborando all’interno della Direzione Vendite Software sia per il mercato degli studi professionali sia per quello delle PMI. Avrà quindi l’obiettivo di gestire il portfolio assegnato, oltre a sviluppare nuove vendite di software gestionali attraverso attività di hunting rispetto ai segmenti di riferimento.

Principali responsabilità:

* collaborare con il Sales Manager dell’Area nella definizione di piani di prospecting e garantirne l’implementazione in base agli obiettivi individuali;
* sviluppare una forte collaborazione con il team il riferimento, al fine di garantire il raggiungimento dell’obiettivo comune;
* sviluppare un'attività di vendita diretta su nuovi clienti ubicati nell’area geografica assegnata;
* assicurare il raggiungimento del budget assegnato, garantendo gli standard attesi nell’attività di vendita, sia in termini di margine sia di customer satisfaction;
* contribuire attivamente alla realizzazione di una proposta commerciale di Valore, attraverso l’interazione e la collaborazione con le altre Funzioni aziendali coinvolte.
* Partecipare attivamente alla Sales Academy aziendale, volta a sviluppare all’interno della Sales Community un knowledge based di successo, propedeutico all’abilitazione del Processo di vendita a valore e dello sviluppo professionale dei professionisti di Vendita.

**Requisiti**

Il candidato/la candidata ideale è in possesso di una laurea ingegneria o di laurea in architettura o in disegno industriale e ha maturato una, anche breve, esperienza di vendita complessa, in un’ottica di solution selling o dimostra di possedere forte attitudine ad acquisirne le competenze richieste dal ruolo.

E’ fondamentale avere un grande interesse o una forte passione tanto per il mondo del software, con competenze in ambito informatico, quanto per quello del dominio di riferimento, con competenze in ambito Fiscale, Payroll o di Processi aziendali.

Attitudine a lavorare per obiettivi in strutture complesse e modernamente organizzate, intraprendenza e disponibilità ad effettuare frequenti trasferte completano il profilo.

**Area di lavoro**: Piemonte e Lombardia

L'offerta economica sarà commisurata all'esperienza effettivamente maturata.

Mandare le candidature al seguente indirizzo: [wkirecruiting-IT@wolterskluwer.com](mailto:wkirecruiting-IT@wolterskluwer.com) entro il 31.12.2017