

SALES ACCOUNT COMPONENTISTICA INDUSTRIALE

Per il potenziamento della nostra rete commerciale ricerchiamo un Commerciale proveniente dalla vendita di componenti industriali.

L'azienda

Da una nuova idea imprenditoriale nel 1997 nasce Garnet, azienda distributrice di componenti elettronici, motori elettrici e magneti permanenti per il mercato italiano.

Da 1 dipendente a più di 30 persone: Garnet nel corso degli anni si è evoluta e, grazie alla solida partnership con brand internazionali, da distributore nazionale è diventata partner strategico per il mercato europeo, con l'obiettivo di garantire soluzioni personalizzate, attraverso un servizio di consulenza tecnica qualificata su progetti che coinvolgono i sistemi di motion control, gli assemblaggi magnetici e i cablaggi elettrici ed elettronici.

Il Team Garnet, grazie allo studio di ogni dettaglio, si propone come punto di riferimento per i propri clienti in un percorso che parte dalla fase di progettazione fino all'assistenza post-vendita.

Crediamo nel valore della collaborazione e del gioco in squadra, ci stanno a cuore la crescita e la formazione delle nostre persone.

Ci impegniamo ogni giorno per creare un ambiente di lavoro inclusivo, fondato sul rispetto, sull'etica e sulle pari opportunità, per garantire la valorizzazione delle caratteristiche di ognuno e favorire il benessere delle nostre persone.

Il tuo team

Enterai a far parte dell'Area Sales e lavorerai a stretto contatto con l'Area Manager e con l'Ufficio Tecnico dedicato, con l'obiettivo di sviluppare il tuo mercato di riferimento e di consolidare le relazioni con i nostri clienti, diventando un partner strategico.

Di cosa ti occuperai

Sarai coinvolto nelle seguenti attività:

- promuovere i prodotti assegnati effettuando ricerca attiva su nuovi potenziali clienti e/o mercati;
- gestire i rapporti con i clienti, attraverso una relazione costante per verificare il grado di soddisfazione dell'acquisto. Fornire informazioni su novità di prodotto e analizzare le esigenze su cui proporre le nostre soluzioni;
- offrire consulenza tecnica verso i clienti per verifica avanzamento progetti fin dallo studio di fattibilità passando per i vari processi di omologazione e fino alla produzione di serie;
- partecipare alle principali fiere di settore;
- condividere periodicamente novità e trend di settore andamenti di settore con il proprio Responsabile d'Area Vendite.

Quali sono i requisiti di cui abbiamo la necessità

- diploma di Maturità/Laurea in ambito tecnico;
- esperienza di almeno 2 anni nella vendita di componenti industriali;
- forte attitudine all'apprendimento;
- capacità organizzative e autonomia;
- buona conoscenza dell'inglese;
- predisposizione al lavoro in team e orientamento al raggiungimento degli obiettivi;
- propositività e approccio analitico.

Cosa ti offriamo

- Contratto a tempo indeterminato secondo il CCNL del Commercio, livello e retribuzione da definire in base alla tua seniority;
- Retribuzione variabile al raggiungimento degli obiettivi;
- Auto aziendale;
- Formazione continua per migliorare le tue competenze e supportare il tuo sviluppo in un contesto dinamico e sfidante;
- Opportunità di crescita professionale all'interno del Team Commerciale Garnet;
- Welfare aziendale;
- Ticket Restaurants.

La sede di lavoro sarà a Concorezzo (MB).

Il presente annuncio è rivolto ad entrambi i sessi, ai sensi del decreto legislativo 11 aprile 2006 n. 198 "Codice delle pari opportunità tra uomo e donna" e a persone di tutte le età e nazionalità, ai sensi della Direttiva 2000/78/CE "Parità di trattamento in materia di occupazione".