RECODI
I Pavimenti Industriali

Recodi da oltre 50 anni progetta e realizza pavimenti industriali in calcestruzzo e resina destinati ai settori dell'industria e del commercio, in Italia ed all'estero.
L'azienda mette sempre il cliente al primo posto cercando di anticipare le sue esigenze e trovare la soluzione migliore per soddisfarle.
L'esperienza accumulata, il personale competente, la continua ricerca sui materiali, lo studio di nuove tecniche di progettazione e la meticolosa fase di realizzazione permettono a Recodi d'ottenere risultati molto apprezzati dai clienti.
Recodi punta sul proprio personale, in quanto è consapevole che le persone e le sinergie generate permettono lo sviluppo dell'azienda e di un ambiente di lavoro stimolante.
Ricerchiamo una figura proattiva e competente che sappia inserirsi in una realtà che sta conoscendo un periodo di costante crescita e innovazione.

RICERCA
TECNICO COMMERCIALE NORD OVEST ITALIA – RIF. 02/2022

Per ampliamento della direzione commerciale in **Liguria, Valle D'Aosta, Piemonte (Torino, Cuneo, Alessandria, Asti) e ovest provincia di Milano**

Si richiede:

- Età 25-40 anni;
- Domicilio in Bergamo o nel territorio di competenza;
- Comprovata esperienza di vendita business to business in settori con una buona componente tecnica (edile, impiantistico, ecc.);
- Diploma di maturità tecnica o scientifica;
- Buono standing e buone capacità comunicative e relazionali;
- Esperienza e capacità nella gestione delle trattative;
- Motivazione ed orientamento al risultato;
- Buona conoscenza della lingua inglese parlata e scritta;
- Buona padronanza del PC, strumenti informatici, sistemi gestionali e Office;
- Completano il profilo: proattività, un'efficace gestione e pianificazione del lavoro mirata al conseguimento degli obiettivi.

Offriamo:

- Trattamento economico interessante: fisso, benefits ed interessanti premi al raggiungimento degli obiettivi;
- Prospettive di crescita professionale;
- Referenze di aziende primarie in ogni settore merceologico nella zona;
- Training iniziale e formazione continua;
- Ambiente di lavoro giovane e stimolante.

Finalità del ruolo:

- Ricercare e visitare nuovi clienti per sviluppare il portafoglio;
- Organizzare e programmare visite a prospects e clienti al fine di sviluppare e mantenere con loro relazioni commerciali e di partnership;
- Analizzare le necessità dei clienti e ricercare soluzioni al fine di soddisfarle;
- Assicurare il raggiungimento degli obiettivi;
- Lavoro presso la sede, i clienti ed in smart working.

Inviare dettagliato CV via mail a job@recodi.it con riferimento alla ricerca **Rif.02/2022 TECNICO COMMERCIALE NORD OVEST ITALIA**