



Se hai aperto questo file, vuol dire che cerchi lavoro come:

SALES MANAGER

Non sappiamo cosa sia la monotonia

Non viviamo mai la stessa giornata due volte:

Se cerchi un lavoro **diverso**, capace di dare vere soddisfazioni e, al termine della lavorazione del pezzo, di farti dire un orgoglioso: "Senza di me questo non sarebbe stato possibile!"; allora te lo offriamo.

Se cerchi un modo di **espandere i tuoi talenti**, di crescere personalmente e professionalmente; allora te lo offriamo.

Se cerchi la **sfida**, quella vera, e non hai paura di uscire dagli schemi mettendoti alla prova; allora te la offriamo.

Il nostro obiettivo è quello di dare a tutti la possibilità di formarsi approfondendo le proprie competenze facendo parte di un team di professionisti del settore. Sempre al tuo fianco, lavoreremo insieme per sviluppare ulteriormente la tua carriera; aiutandoti così a raggiungere i **tuo obiettivi e ambizioni**.

Le nostre sfide quotidiane:

In qualità di punto di riferimento per le vendite, il tuo ruolo sarà quello di:

- Definizione della strategia in collaborazione con il sales director;
- Gestione offerte e ordini;
- Conduzione della trattativa commerciale;
- Responsabilità del perseguimento degli obiettivi commerciali;



Tutto molto bello ma, cosa ci serve?

Ecco una lista delle competenze utili:

- Ottima conoscenza dell'inglese e (preferibilmente) anche seconda lingua
- Spirito di iniziativa;
- Disponibilità a trasferte;
- Conoscenza del pacchetto office;
- Capacità di organizzare il lavoro in autonomia;
- Predisposizione al lavoro di gruppo e al problem solving;

E noi, cosa offriamo?

Tipologia di contratto: metalmeccanico industria indeterminato (passando per un determinato a 6 mesi)

Giornata lavorativa: Orario e modalità definite durante il colloquio

Retribuzione: basata sul livello di esperienza e sulle conoscenze

Se pensi che questo lavoro, che sappiamo non essere per tutti, faccia al caso tuo, allora non aspettare e mandaci la tua candidatura su:

info@ismecitalia.com

Oppure compila il modulo su **www.ismecitalia.com**