

Tecnico commerciale

La risorsa, inserita in ufficio commerciale, sarà incaricata dello sviluppo commerciale sulla zona del Nord Italia, attraverso una costante attività di ricerca e visite commerciali.

Nel dettaglio, le mansioni affidate saranno le seguenti:

- Mappatura del mercato e sviluppo nuove opportunità commerciali;
- Sviluppo commerciale ed acquisizione nuovi fornitori/clienti;
- Formulazione di offerte commerciali mirate al soddisfacimento delle esigenze dei potenziali Clienti
- Assicurare la soddisfazione del cliente attraverso un approccio strategico e consulenziale
- Costante ascolto dei Clienti per proporre soluzioni innovative di soddisfacimento delle loro esigenze;
- Negoziazione e chiusura commerciale dei contratti con clienti e fornitori
- Supporto ad attività di consolidamento della presenza commerciale nei territori ed aree assegnate;
- Esecuzione delle attività finalizzate al raggiungimento degli obiettivi mensili

Si richiede

- Provenienza dal settore ambientale
- Conoscenza di chimica di base, valutazione di analisi chimiche inerenti alla gestione dei rifiuti
- Conoscenza della normativa di settore dei rifiuti
- Autonomia nella presa appuntamenti e nell'organizzazione dell'agenda
- Capacità di intercettare ed interfacciarsi con i referenti aziendali appropriati
- Approccio focalizzato al raggiungimento dei risultati di medio e lungo periodo
- Conoscenza specifica del mercato rifiuti del tessuto industriale
- Spiccate capacità relazionali e attitudine all'attività commerciale
- Flessibilità e disponibilità agli spostamenti sul territorio del Nord Italia
- Buona conoscenza dei tools di Office
- Propensione all'ascolto, capacità critica, capacità analitica, prontezza nell'individuazione di soluzioni efficaci ed efficienti.