

JOB DESCRIPTION

WASTE FLOW MANAGER

<p>Descrizione della posizione: <i>sintetica descrizione della posizione</i></p>	<p>Valutare l'impatto dei costi sulla struttura dei flussi dei rifiuti della Società nell'ambito del mercato di riferimento ed ottimizzare l'allocazione ed il trasporto dei rifiuti su un'ampia rete di impianti di trattamento e smaltimento per garantire il margine di redditività definito.</p>
<p>Mission: <i>descrizione sintetica e generale del ruolo ricoperto</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Collaborare con la Direzione Commerciale e con il Direttore Tecnico d'Impianto per il raggiungimento degli obiettivi generali e di profitto, rappresentando un supporto per la formulazione e l'applicazione delle offerte commerciali per l'esecuzione degli smaltimenti. ▪ Conoscere il mercato ed analizzarne le tendenze, valutare i servizi della concorrenza interpretando la situazione economica generale e formulando suggerimenti pertinenti. ▪ Governare intelligentemente il flusso di rifiuti fornendo dati rilevanti per importanti decisioni di gestione. ▪ Rendendo più efficiente la prestazione dei servizi di smaltimento rifiuti nel rispettare delle normative legali nazionali ed internazionali ▪ Collaborare nei processi aziendali di formulazione delle offerte e di omologazione dei rifiuti producendo adeguata reportistica sui giudizi tecnici pertinenti. ▪ Supportare il processo di vendita al fine di incrementare le opportunità di business. ▪ Gestire i rapporti con i settori aziendali, con gli enti esterni, con gli impianti di smaltimento e con i clienti di propria pertinenza.
<p>Aree di responsabilità: <i>attività che la posizione deve svolgere in relazione al ruolo ricoperto</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Esercitare i poteri di gestione che gli sono stati assegnati dalla Direzione, operando nel rispetto delle direttive ricevute, dei piani e delle strategie approvate, delle politiche e delle procedure aziendali in ambito commerciale. ▪ Assicurare l'attuazione delle direttive e dei processi di omologazione dei rifiuti in uscita nei termini previsti, mediante la gestione efficace ed efficiente dei fornitori ▪ Rispondere del mancato raggiungimento e degli scostamenti degli obiettivi assegnati. ▪ Monitorare i flussi di rifiuti per quanto riguarda la pericolosità dei rifiuti trasportati o smaltiti e ricercare di conseguenza nuovi canali per l'acquisto dei servizi di smaltimento a supporto del business. ▪ Collaborare con tutti i settori della Società al mantenimento di un alto livello della soddisfazione del Cliente riportando criticamente le osservazioni raccolte. ▪ Finalizzare la negoziazione di accordi e contratti in relazione agli obiettivi pre-assegnati. ▪ Ampliare il portafoglio smaltitori ed ottimizzare le uscite già acquisite ▪ Agire nel rispetto del D. Lgs. 231/01 e successivi aggiornamenti attuando i controlli previsti dal Modello organizzativo e dal Codice Etico aziendale ad esso riferito. ▪ Agire nel rispetto del D. Lgs. 81/2008 e successivi aggiornamenti con

	<p>particolare riferimento ai propri obblighi in qualità di preposto</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Agire nel rispetto delle norme ISO 9001, ISO14001 e ISO 45001.
<p>Posizione in Organigramma: <i>collocazione della posizione entro il contesto organizzativo.</i></p>	<p>Risponde al Direttore Commerciale</p>
<p>Principali Attività: <i>caratteristiche della posizione, di carattere strategico e/o gestionale e/o organizzativo.</i></p>	<p>Principali Attività</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Svolge attività di analisi del mercato e di approvvigionamenti dei servizi di smaltimento necessarie alla gestione della Società. ▪ Collabora nelle attività preparatorie per l'ottenimento delle notifiche all'esportazione dei rifiuti all'interno dell'UE. ▪ Sovrintendere ai rapporti con gli impianti di smaltimento nazionali ed esteri. ▪ Elabora le proposte di strategie di approvvigionamento e di pianificazione commerciale ▪ Seguire l'andamento dei mercati di interesse, il comportamento di clienti, concorrenti e di fornitori, monitorando i cambiamenti in atto o previsti in ciascuna area di business per mantenere il desiderato posizionamento attraverso le necessarie azioni commerciali e di approvvigionamento. ▪ Apportare un adeguato sostegno alla forza vendite, partecipando direttamente alle trattative di vendita più importanti in affiancamento ai commerciali di riferimento. ▪ Promuove azioni di contatto preliminare con la clientela potenziale, sviluppa trattative di vendita, formulare offerte, preventivi e contratti, negoziando le migliori condizioni di vendita. ▪ Analizza i fabbisogni della clientela allo scopo di fornire un supporto flessibile e personalizzato per definire le migliori soluzioni tecniche e commerciali commisurate ai bisogni espressi. ▪ Collabora e fornisce un supporto alla Direzione Commerciale nell'applicazione delle strategie concordate. <p>Attività rilevanti ai fini del rispetto del D. Lgs. 81/2008 e successivi aggiornamenti</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Promuove la collaborazione e la cooperazione nell'attuazione delle misure di sicurezza in caso di gestione di collaboratori esterni gestiti in azienda, richiedendone l'osservanza delle norme vigenti, nonché delle disposizioni aziendali in materia di sicurezza e di igiene del lavoro e di uso dei mezzi di protezione collettivi e dei dispositivi di protezione individuali.
<p>Profilo Richiesto: <i>requisiti richiesti in termini di formazione e competenze tecnico-specialistiche da possedere per poter ricoprire la posizione stessa.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Titolo di Studio: Diploma medie superiori ▪ Esperienza (almeno 5 anni) nella mansione in ambito trattamento e smaltimento rifiuti. ▪ Capacità di agire con proattività, spirito di iniziativa e di analizzare e risolvere problemi (problem solving). ▪ Capacità di assumersi e gestire il rischio assumendosi responsabilità verso compiti e persone ▪ Saper comunicare ▪ Capacità di Team Building ▪ Saper gestire stress/ansia ▪ Saper affrontare la crescente complessità dei processi di

	<p>approvazione dei rifiuti</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Orientamento al miglioramento servizio ▪ Orientamento al risultato ed agli obiettivi ▪ Orientamento all'innovazione ▪ Capacità di individuare modelli di business e formulare strategie innovative. ▪ Capacità di individuare soluzioni a fronte di scostamenti previsionale/ consuntivo. ▪ Competenze Linguistiche: Buona conoscenza della lingua inglese. ▪ Competenze Informatiche: Buona conoscenza dei sistemi gestionali e sistemi di comunicazione.
<p>Formazione: i titoli di studio di base, le formazioni aggiuntive, le qualifiche ecc. richiesti per poter ricoprire la posizione</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Frequenza a corsi su competenze trasversali quali leadership, saper comunicare, saper gestire il conflitto, saper gestire la trattativa ed i processi di negoziazione, problem solving. ▪ Frequenza a corsi su modelli di business, processi di benchmarking e sviluppo commerciale. ▪ Frequenza ai corsi di conoscenza dei sistemi di gestione per la qualità, salute e sicurezza, ambiente ed energia.
<p>Competenze Tecnico-specialistiche</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conoscenza approfondita della legge e delle cogenze legate al settore di pertinenza. ▪ Conoscenza approfondita dei temi commerciali e dei principi applicabili. ▪ Conoscenza delle normative dell'applicazione delle ISO 9001:2015, ISO 14001:2015, ISO 45001:2018, D.Lgs. 81/08 e smi, del D.Lgs. 152/06 e smi.