

<b>Partenaire</b>	CCI France Italie – Camera di Commercio
<b>Adresse</b>	Via Leone XIII, 14
<b>Code postal</b>	20145
<b>Ville</b>	Milano
<b>Référence</b>	21D1614853963
<b>Titre</b>	RESPONSABILE COMMERCIALE ITALIA – settore NAUTICA Progetti / vendita di attrezzature per marina
<b>Description du poste</b>	<p>Rispondendo al Responsabile Sud Europa e dopo un periodo di formazione ai prodotti PORALU, il/la candidato/a sarà incaricato/a di gestire e sviluppare l'offerta presso i clienti privati e pubblici (collettività, comuni, strutture ludiche/turistiche, club nautici, associazione sportive, porti, marina...) e di proporre progetti al fine di incrementare le vendite in Italia:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Animare e sviluppare la rete di vendita sul territorio (agenti, distributori, intermediari)</li> <li>-Svolgere un'attività di prospezione presso i potenziali clienti privati e pubblici sul mercato di riferimento (porti, attori dell'edilizia, gestori di marina, collettività e amministrazioni, ecc...)</li> <li>-Svolgere un'attività di promozione ed informazione presso i committenti e gli attori specializzati (studi ingegneria, federazioni sportive, nautiche, turismo...), organizzare e partecipare ad eventi e fiere.</li> <li>-Collaborare con la divisione tecnica per rispondere agli appalti pubblici.</li> <li>-Elaborare strategie di vendita e negoziare contratti.</li> <li>-Monitorare e seguire i progetti in accordo con il responsabile, la divisione tecnica e i clienti (acquisti, direzione tecnica, manutenzione, ingegneria, ecc...)</li> <li>-Consigliare i clienti nelle loro scelte tecniche.</li> <li>-Monitorare il mercato (tenersi informato/a dell'evoluzione del mercato, della concorrenza, dei progetti e delle necessità dei clienti).</li> </ul>
<b>Type de contrat</b>	Stage
<b>Description de la société</b>	<p>PORALU MARINE, è un'azienda francese in forte crescita (+ 40% in 3 anni), innovativa e presente sul mercato mondiale. Valorizza l'etica, la trasparenza, la durabilità, l'impegno e l'umano all'interno del suo ecosistema!</p> <p>L'azienda PORALU, a forte dimensione internazionale e riconosciuta nel mondo (presenza in 5 continenti), progetta e fabbrica dei prodotti e soluzioni per il settore nautico (imbarcaderi, pontili modulabili, passarelle, piattaforme, ecc...)</p>
<b>Pays</b>	Italie
<b>Profil recherché</b>	<p>Formazione tecnica e/o commerciale</p> <p>Esperienza commerciale di almeno 3/5 anni in Italia nella vendita BtoB di soluzioni/progetti tecnici presso industrie e/o attori del settore costruzione</p> <p>Bilingue in italiano</p> <p>Buona conoscenza della lingua inglese o francese</p>