

## Venditore

### Chi siamo

Toyota Material Handling Europe è la società leader nella progettazione e produzione di macchine per la movimentazione di magazzino, transpallets e carrelli elevatori. In questo stimolante contesto internazionale, nel 2017 entra a far parte del gruppo una storica azienda della provincia di Milano che produce trattori elettrici e trasportatori a pianale, SIMAI S.p.A..

Per la propria sede sita nella provincia di Milano ricerchiamo per assunzione un Venditore che riporterà direttamente alla Direzione Commerciale.

### Principali mansioni (Area SALES):

- Contribuire al raggiungimento dei risultati di fatturato e redditività definiti nel rispetto degli indirizzi di sviluppo strategico aziendale;
- Seguire l'andamento dei mercati di interesse, il comportamento dei clienti e dei concorrenti ed i cambiamenti in atto o previsti in ciascuna mercato e settore di sua competenza per mantenere il desiderato posizionamento o cogliere le opportunità di vendita attraverso le necessarie azioni commerciali e di prodotto;
- Assicurare l'elaborazione delle linee guida per i nuovi progetti di sviluppo dell'offerta o di modifica/restyling dei prodotti esistenti identificandone: target di mercato, funzionalità, ipotesi di livello di prezzo, costi obiettivo e volumi di vendita;
- Promuovere azioni di contatto preliminare con la clientela potenziale, presentare i prodotti, sviluppare le trattative di vendita, formulare offerte, e negoziare le migliori di condizioni di vendita

### Requisiti:

- Laurea (vecchio ordinamento o magistrale) in Ingegneria o Economia Aziendale;
- Età compresa tra i 30 e 40 anni;
- Esperienza di almeno 5 anni in analoghe posizioni;
- Richiesta la provenienza dal settore material handling, automotive;
- Ottima conoscenza della lingua inglese, preferibile conoscenza di una seconda lingua straniera (francese o tedesco)



- Disponibilità a viaggiare per almeno il 30% del proprio tempo
- Buona conoscenza del Pacchetto Office
- Puntualità e precisione nello svolgimento delle proprie mansioni

#### **Capacità personali richieste:**

Caratterizzato da buone doti organizzative e spirito di iniziativa , il candidato ideale avrà ottime capacità relazionali nella gestione dei rapporti con i clienti e nella gestione dei rapporti interni al team di lavoro.

La risorsa deve essere fortemente proattiva e orientata al lavoro di squadra, capace di condividere informazioni e competenze che garantiscano una crescita/miglioramento del valore aziendale.

#### **Cosa offriamo:**

Il pacchetto retributivo sarà commisurato all'esperienza maturata e comunque in grado di soddisfare le candidature più qualificate in linea alle policy del Gruppo.

