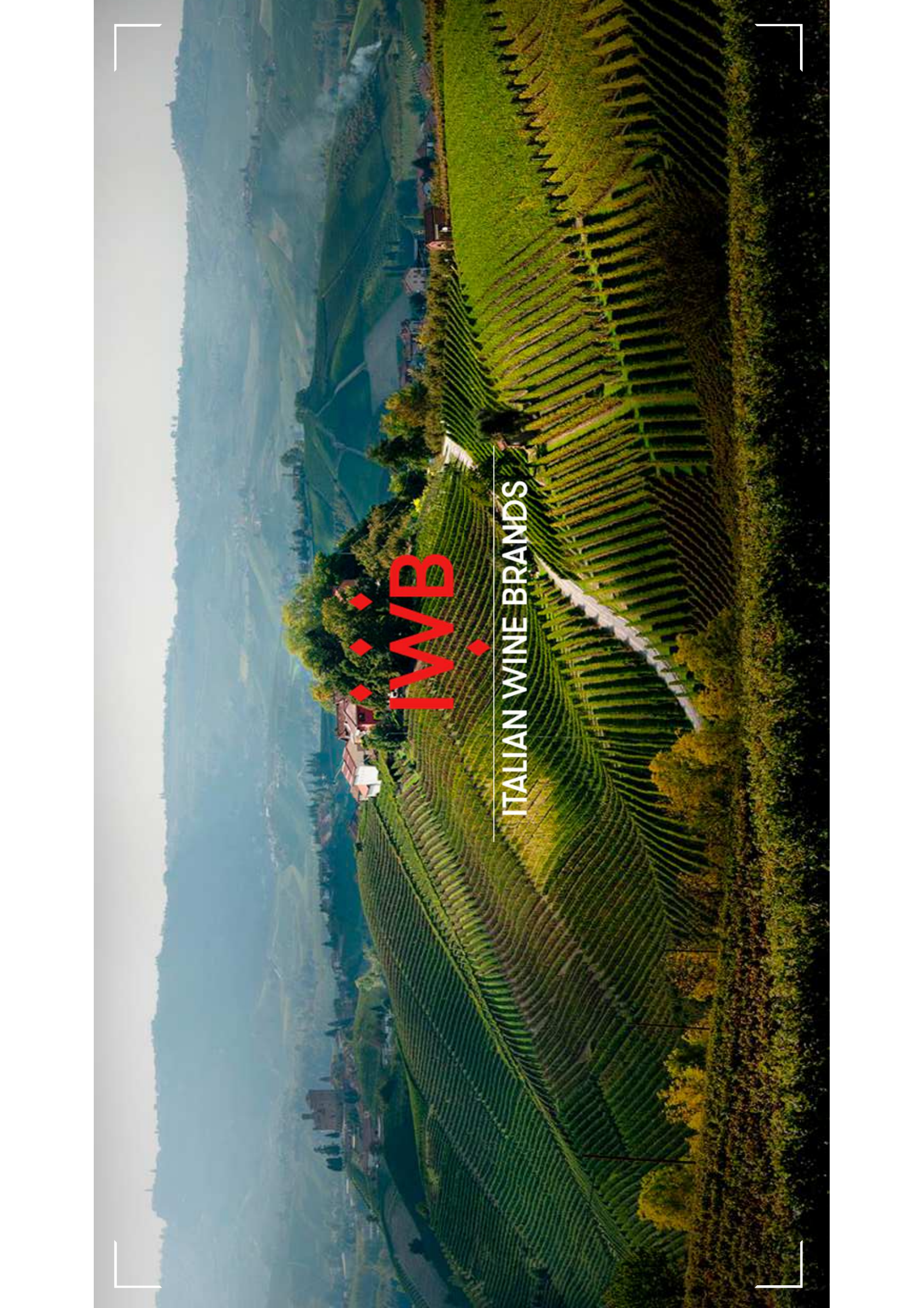




ITALIAN WINE BRANDS



Posizione ricercata: Account Manager & Business Development - Europa

Descrizione del lavoro:

La persona ricercata ha una spiccata attitudine commerciale ed avrà il compito di incrementare le vendite presso i nostri clienti europei della GDO, con una costante attività di supporto e comunicazione con gli stessi. Il candidato avrà la completa gestione della relazione commerciale, risponderà gerarchicamente all'amministratore delegato. L'attività dovrà essere contemporaneamente rivolta allo sviluppo del business, ricercando nuovi potenziali clienti, affiancando le altre risorse aziendali (produzione e marketing) per l'identificazione di nuove opportunità di mercato.

In sostanza:

- Gestione e sviluppo del rapporto con i clienti esistenti in un'ottica di CRM;
- Ricerca di nuovi clienti.
- = Sviluppo del business!



Posizione ricercata: Account Manager & Business Development - Europa

Requisiti:

- 5-10 anni di esperienza in posizioni analoghe
- Empatia, entusiasmo, determinazione, capacità comunicative
- Conoscenza della lingua tedesca ed inglese
- Eccellenti capacità di lavorare in gruppo
- Orientamento ai risultati

Sede lavoro:

- Rovereto (TN) – Provinco Italia S.p.A.

Tenuto conto della natura del lavoro, il candidato deve essere disponibile a frequenti spostamenti in Italia e all'estero.

Inquadramento:

L'azienda è in grado di soddisfare le richieste dei candidati più qualificati.





Provinco Italia S.p.A. è una società del Gruppo Italian Wine Brands S.p.A., prima società italiana ad essere stata quotata alla borsa valori di Milano.

Per maggiori informazioni:

<http://www.italianwinebrands.it/careers/>

Contattaci oggi per un lavoro!

Manda il tuo CV a: career@italianwinebrands.it

www.italianwinebrands.it

