

VENDITORE INTERNO

PROPOSTA DI LAVORO

Il venditore interno gestisce un portafoglio clienti a livello europeo di piccole e medie dimensioni e supporta il reparto vendite europeo con attività di vendita, ricerca di potenziali clienti, campionamento, previsioni di mercato e comunicazione. Segue la strategia di vendita per raggiungere gli obiettivi personali e aziendali di espansione del business nell'area di vendita per l'intera gamma di prodotti. Lavora all'interno del reparto vendite per garantire la soddisfazione del cliente, generare entrate e soddisfare gli obiettivi a lungo termine in linea con la visione e i valori dell'azienda.

POSIZIONE NELL'ORGANIZZAZIONE

Il venditore riporta al Direttore commerciale EMEA .

COMPITI E RESPONSABILITA'

Sviluppare rapporti con clienti di piccole e medie dimensioni esistenti e potenziali per aumentare le vendite e raggiungere l'obiettivo di vendita;

Garantire che tutte le richieste e le comunicazioni con i clienti siano gestite in modo efficiente e corretto;

Rispondere tempestivamente a tutte le domande e ai reclami dei clienti;

E' responsabile dello svolgimento di tutte le attività di vendita richieste;

Prepara offerte/preventivi;

Supporto alle vendite durante le fiere e follow-up al termine delle stesse;

Archivia/Elabora tutti i dati del cliente (informazioni generali, prezzi, requisiti di consegna);

Garantisce che tutti i dati dei clienti rimangano aggiornati nel software di sistema e nei file dei clienti; (compreso l'aggiornamento di informazioni e prezzi: monitoraggio delle date di fine delle offerte e follow-up delle azioni);

Accettazione e registrazione dell'ordine:

Coordinamento delle richieste di campioni e follow-up;

Assistere il proprio responsabile e il responsabile delle vendite negli Account Plan;

Esegue report di follow up delle chiamate;

Segue le richieste dei clienti; Informa il Dipartimento di Approvvigionamento con una previsione di vendita accurata;

Confronta le vendite previste con le vendite effettive e le comunica al responsabile vendite;

Garantire che non ci siano ritardi nei pagamenti svolgendo attività di recupero crediti, se necessario;

Mantenere conoscenza del mercato (compresi i prezzi);
Segnala eventuali problemi nelle procedure e suggerisce soluzioni.
Tutti gli altri possibili compiti o responsabilità che si verificano;
Operare in conformità con le norme e i regolamenti aziendali;
Svolgere altri compiti come richiesto.

SOSTITUZIONE

Sostituisce in caso di assenza:

Sostituisce il Sales Manager per le attività quotidiane relative ai clienti che non possono essere rinviate;

Nei momenti di assenza è sostituito da:

Il Sales Manager per responsabilità specifiche relative al cliente che non possono essere rinviate;

AUTORIZZAZIONI

E' autorizzato a mandare preventive ai clienti in autonomia.

COMUNICAZIONE

Comunicazioni Interne:

Con il Sales Manager riguardo a compiti, responsabilità e performance personali;

Con il Sales Director e il Sales Manager per tutte le attività che riguardano clienti nuovi e già esistenti e riguardo al budget delle vendite.

Con il dipartimento Approvvigionamento / Buyer riguardo a previsioni di vendita e stock;

Con il Dipartimento Finanziario riguardo a recupero crediti e allocazione dei pagamenti ;

Con il Customer Service team per quanto riguarda le consegne;

Comunicazioni esterne :

Con Clienti esistenti riguardo a questioni irrisolte, nuovi prodotti prezzi e campioni;

Con potenziali nuovi clienti riguardo la gamma di prodotti, prezzi e condizioni, sviluppi, servizi ecc;

REQUISITI

Istruzione ed esperienza

- Livello di laurea: laurea in commercio o chimica;
- 2-4 anni di esperienza in posizione analoga;
- Esperienza con MS Office, in particolare Word, PPT ed Excel;
- Conoscenze di olandese e inglese ben sviluppate, orali e scritte. La conoscenza di base della lingua tedesca è considerata un vantaggio
- La familiarità con i sistemi ERP è un vantaggio.

Competenze

Ambizioso:

- Desiderio di apportare modifiche per il miglioramento.
- Mostra iniziativa personale.
- Capacità di ottenere rapidamente i risultati desiderati.

Decisivo:

- Decide autonomamente sulla base delle informazioni disponibili.
- Le decisioni sono prese con sicurezza, dopo una rapida valutazione dei fatti evidenti.
- Non si preoccupa eccessivamente per quanto riguarda la possibilità di errore di giudizio.

Indipendente:

- Libertà di agire senza l'influenza, la guida e il controllo degli altri.
- Necessità di autosufficienza e senso di responsabilità.

Intraprendente:

- Crea un piano per essere proattivo.
- Implementazione spontanea e proseguimento secondo il piano.

Estroverso:

- Dà il via ad azioni per influenzare gli altri adattandosi o rendendosi partecipe al corso delle azioni.
- La fluidità verbale e la capacità di rispondere rapidamente alle obiezioni sono fondamentali per il raggiungimento di questo obiettivo;

Persuasivo:

- Usa le proprie capacità di comunicazione interpersonali e la fiducia in se stesso/a per influenzare gli altri su proprie convinzioni o linee di condotta.

Creativo:

- Originalità e fantasia derivanti da azioni spontanee e decise.
- Creativo nella risoluzione dei problemi pensando fuori dagli schemi

Azione commerciale:

- Capacità di guidare il processo di vendita dal piano alla realizzazione.

Passi successivi nella carriera

Il passo successivo nella carriera per la persona in questa posizione è: Account Manager. Il termine previsto è compreso tra 2-4 anni, a seconda dell'esperienza e dello sviluppo della mansione. Pertanto, richiediamo una forte concentrazione e desiderio di crescita e sviluppo personale e la volontà di viaggiare a livello internazionale; l'Account manager si recherà presso i clienti nel territorio assegnato.

CANDIDATI PER QUESTA POSIZIONE

IGM ha passione nella nostra missione ed è entusiasta di far crescere il nostro gruppo di talenti con persone che la pensano allo stesso modo. Se sei tu, ti invitiamo a contattarci! Offriamo una cultura del lavoro dinamica e diversificata e siamo flessibili riguardo all'orario e al posto di lavoro per supportare il tuo equilibrio tra lavoro e vita privata. Invia il tuo curriculum a careers.EMEA@igmresins.com.

Contatti in IGM per questo ruolo:

Babette van Loon, P&O Manager EMEA @: b.van.loon@igmresins.com telefono +31 6 28511711.