



Documento: **Job Description**

Profilo: **Outbound Marketing e Setter**

Data: **15/06/2026**



### DESCRIZIONE DELLA POSIZIONE

Traction, digital company specializzata nel MarTech in forte espansione, è alla ricerca di un **Outbound Marketing e Setter** da inserire nell'organico, che possa ampliare il portafoglio clienti dell'azienda. Se hai grinta, determinazione e ambizione, questa potrebbe essere l'opportunità che stavi aspettando per portare la tua carriera al livello successivo e realizzare il tuo potenziale.

Clicca qui per proseguire la candidatura: [bit.ly/Candidature-Outbound\\_Marketing\\_Setter](https://bit.ly/Candidature-Outbound_Marketing_Setter)

### PACCHETTO OFFERTO (VARIABILE IN BASE ALL'ESPERIENZA)

- **Inquadramento:** P.IVA o Contratto a Tempo Indeterminato (CCNL Commercio)
- **Sistema provvigionale sulle performance**
- **Orario e sede:** Full-time, sede a Roma – Prati
- **RAL:** da 21.000€ - 28.000€ - in base all'esperienza
- **Kit Aziendale:** PC Portatile Asus Zenbook o MS Surface (non Mac) o simili, Monitor 22", Zaino porta PC
- **Formazione:** interna sull'azienda, le procedure e i prodotti aziendali
- **Riporto:** diretto al CEO/Leadership Aziendale
- Partecipazione ad eventi, ed eventuale rimborso spese
- **Welfare Aziendale:** sulla base delle performance aziendali e degli accordi con i partner che potrebbero variare, Buoni Pasto, Cellulare aziendale, Amazon prime, Abbonamento Scooter Sharing, Sconti per Viaggi, Caffè+Acqua, Cucina, Tavolo Ping Pong, Uscita Aziendale Mensile

### PROFILO

#### Must have:

- **Almeno 2 anni di esperienza:** di cold contact tramite telefono e mail
- Ottime doti di **negoziante** e capacità di identificare e soddisfare le esigenze dei clienti
- Esperienza nel **generare nuovi contatti**, qualificarli e lavorare eventuali lead forniti dall'azienda
- **Gradita esperienza nel settore del Digital Marketing** o del Software è considerata un PLUS – (esperienza nel dipt. Commerciale di: web agency, adv companies, software, SaaS, companies, consulenza, IT e System Integrator, e simili)
- **Ottima padronanza del pacchetto Office/Google** (in particolare Excel/Sheets per analisi e reporting).
- **Spiccate doti comunicazionali** verbali e scritte (sia al telefono che via mail) e deve porsi in maniera professionale con chiunque si interfacci con lui



- **Capacità di leadership e di coordinamento** di team o risorse esterne per l'acquisizione di clienti.
- **Attitudine proattiva, orientamento ai risultati** e capacità di lavorare sotto pressione
- Capacità/Volontà di lavorare in un **team (startup innovativa)** contribuendo alla crescita dell'azienda
- **Spiccate doti organizzative** sia relative all'impostazione del suo lavoro, sia per interfacciarsi con il management e il team e riportare i risultati ottenuti
- Italiano madre lingua

### Nice to have:

- Familiarità con **strumenti di automazione del marketing** e di gestione della pipeline commerciale e dei lead (es. Pipedrive o altri software CRM/marketing).
- Familiarità con **strumenti di ricerca di nuovi contatti** (es. Sales Navigato) o altri strumenti utilizzabili su Linked-In
- **Orientamento al cliente:** Forte empatia e capacità di costruire relazioni durature.
- Precedenti successi documentati nella gestione e chiusura di progetti di vendita ad alto valore.
- Inglese conversazionale

## ATTIVITÀ PREVISTE

### **NEW BUSINESS: Obiettivo Sviluppo nuovi Clienti:**

- Identificazione e segnalazione di opportunità tramite ricerca di nuovi prospect utilizzando canali outbound e inbound
- Identificazione e Gestione Partnership commerciali
- Gestione di tutte le fonti di potenziali disponibili in azienda

### **COMMERCIALE B2B: Gestione della Pipeline Commerciale dell'azienda:**

- Primo Contatto con potenziali clienti
- Organizzazione incontri (call o di persona) per affrontare nel dettaglio le tematiche di interesse dei potenziali clienti e formulare soluzioni preliminari focalizzando il progetto potenzialmente attivabile
- Partecipazione alla formulazione delle soluzioni/offerte
- Gestione in autonomia del funnel commerciale, dal primo contatto alla chiusura, attraverso mailing e call/recall per presentazioni, follow-up, promozioni
- Preparazione materiali commerciali
- Rendicontazione e reporting analitici sulle performance del suo operato ai responsabili
- Utilizzo del Software di gestione della pipeline, con inserimento aggiornamenti e attività svolte (giornaliere)
- Partecipazione alla definizione delle strategie commerciali aziendali
- Gestione e organizzazione dell'area commerciale e delle procedure

**Iter di Selezione**

<b>STEP</b>	<b>DESCRIZIONE</b>
<b>FASE 1 - INVIO RICHIESTA</b>	<b>Compilazione Form o Presentazione</b>
<b>FASE 2 - COLLOQUIO TELEFONICO</b>	<b>Colloquio Conoscitivo Online</b>
<b>FASE 3 - COLLOQUIO IN SEDE</b>	<b>Colloquio in sede con i responsabili aziendali</b>
<b>FASE 4 - TEST CAPACITA' TECNICHE IN SEDE</b>	<b>Colloquio in sede con project work e test capacità tecniche e network disponibile</b>
<b>FASE 5 - COLLOQUIO FINALE E OFFERTA IN SEDE</b>	<b>Offerta e Negoziazione</b>
<b>FASE 6 - INVIO OFFERTA FORMALE</b>	<b>Formalizzazione finale</b>



### **Chi siamo**

Entra anche tu nell'unica **MarTech** Company che combina Servizi Professionali (**modello Bain&Company**) e Strumenti di Marketing Automation in un'unica Piattaforma chiamata **AutoCust** su cui sviluppiamo prodotti di **Intelligenza Artificiale** per le aziende.

Nel settore dell'Innovazione e del Digital, Traction si pone come un partner a 360° per le Piccole e Medie Imprese e le Grandi Aziende, sia in Italia che all'Estero.

Negli ultimi 5 anni l'azienda **è cresciuta del 50%** l'anno con più di 100 clienti, un budget media gestito di 8Mln di euro, una piattaforma multicanale proprietaria dove ogni mese vengono inviati circa 2Mln di messaggi e più di 500 automazioni realizzate. Siamo Google Partner, Amazon Adv Partner, Hubspot Certified e tanto altro.

Con servizi professionali e prodotti innovativi, supportiamo i nostri clienti con un approccio One-Stop-Shop, focalizzato principalmente nel Digital Marketing, prendendo in gestione tutte le attività legate alla crescita ed alla gestione dei clienti.

*Crediamo che generando performance per i nostri clienti, non solo otteniamo la loro fidelizzazione, ma partecipiamo alla creazione delle aziende del futuro.*

Alcune delle aziende che abbiamo supportato: TIM, Sparkle, Noovle, BePower/Eni Plenitude, Lazio Innova, Luiss, Rome Business School, Unimarconi, University of Ljubljana, Quasar Institute for Advanced Design, British Center, Galdus, LuissEnlabs, Fil Rouge Capital, Polifarma, ABC Accelerator, Coldwell Banker Commercial, Sorreasy, Chinooky, Moovenda, Zig Zag Sharing, Together Price, Filo, Seta Beauty, Pedius, Messagenius, Orodei, Manet Mobile, Shoparound, WFTrading, Italian Regional Food, Globalstarnet, Social Academy, Aldo Gibilaro, Codemotion, GenomeUp, Yakkyo, Vikey, Stargraph, Orteat, Verticomics, Fullbrains, Wineowine, Nextwin, Quomi...

Ambiente giovanile, informale, dinamico, meritocratico e con fortissima cultura aziendale attenta alla persona ma soprattutto incentrata sull'innovazione e sulla "Performance".