



TRACTION

AUTOMATING PERFORMANCE

Documento: **Job Description**

Profilo: **Commerciale Senior**

Data: **20/07/2024**



GENERAL DESCRIPTION

Traction è alla ricerca di un **Senior Digital Sales** con cui collaborare, che possa ampliare il portafoglio clienti dell'azienda.

Clicca qui per proseguire la candidatura: https://bit.ly/Candidature_Traction-CommercialeSenior

Pacchetto Offerto

- RAL di 30-60k, in proporzione all'esperienza
- Bonus: in base alle performance di fatturato prodotto
- Formazione interna sull'azienda, le procedure e i prodotti
- Lavoro in sede
- Partecipazione ad eventi, ed eventuale rimborso spese
- Contratto a Tempo Indeterminato (CCNL Commercio)
- Periodo di Prova 2 mesi

Profilo

MUST HAVE:

- Ha **almeno 5 anni di esperienza come commerciale** - il candidato dovrà dimostrare il fatturato ed i clienti prodotti nelle sue esperienze precedenti
- Deve avere **spiccate doti comunicazionali** verbali e scritte (sia al telefono che via mail) e deve porsi in maniera professionale con chiunque si interfacci con lui
- Deve avere **spiccate doti organizzative** sia relative all'impostazione del suo lavoro, sia per interfacciarsi con il management e riportare i risultati ottenuti
- Italiano madre lingua
- Gradito possesso di un proprio portfolio clienti e decision makers
- Apprezzata esperienza nel **generare nuovi contatti, qualificarli e lavorare eventuali lead** forniti dall'azienda
- Esperienza nel settore del **Digital o del Software** è considerata un PLUS – (esperienza nel dipt. Commerciale di: web agency, adv companies, software, SaaS, companies, consulenze IT e System Integrator, e simili)

NICE TO HAVE:

- NICE TO HAVE, conoscenza di software per la gestione della pipeline commerciale (come PIPEDRIVE)
- Dimestichezza pacchetto office
- Inglese conversazionale

**Attività previste:**

- Identificazione e segnalazione di opportunità
- Ricerca di nuovi clienti prospect attraverso vari canali
- Preparazione materiali commerciali e offerte
- 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
- Partecipazione e Coordinamento alle riunioni di coordinamento commerciale
- Gestione in autonomia del funnel commerciale, dal primo contatto alla chiusura, attraverso mailing e call/recall per presentazioni, follow-up, promozioni
- Primo Contatto con potenziali clienti
- Utilizzo del Software di gestione della pipeline, con inserimento aggiornamenti e attività svolte (giornaliere)
- Partecipazione alla definizione delle strategie commerciali aziendali

Iter di Selezione

STEP	COSA
FASE 1 - INVIO RICHIESTA	Compilazione Form
FASE 2 - COLLOQUIO TELEFONICO	Colloquio Conoscitivo Online
FASE 3 - COLLOQUIO IN SEDE	Colloquio in sede con i responsabili area commerciale Traction
FASE 4 - TEST CAPACITA' TECNICHE IN SEDE	Colloquio in sede con project work e test capacità tecniche
FASE 5 - COLLOQUIO FINALE E OFFERTA IN SEDE	Offerta e Negoziazione
FASE 6 - INVIO OFFERTA FORMALE	Formalizzazione finale



Chi siamo

Entra anche tu nell'unica Digital Marketing Consulting Company che combina Servizi Professionali (**modello Bain&Company**) e Strumenti di Marketing Automation in un'unica Piattaforma di Offerta, gestendo tutto il funnel, dall'acquisizione di nuovi utenti alla fidelizzazione dei clienti, in maniera automatizzata.

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, Chinooky, Luiss, Rome Business School, Moovenda, Lazio Innova, Zig Zag Sharing, Together Price, Filo, Seta Beauty, Pedius, Messagenius, Orodei, Manet Mobile, Shoparound, WFTrading, Italian Regional Food, Fil Rouge Capital, Polifarma, British Center, Globalstarnet, Social Academy, Aldo Gibilaro, Codemotion, University of Ljubljana, GenomeUp, Yakkyo, LuissEnlabs, Vikey, Stargraph, Orteat, Verticomics, Fullbrains, ABC Accelerators, Wineowine, Nextwin, Coldwell Banker Commercial, Quomi, Quasar Institute for Advanced Design....

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