TITOLO DELLA POSIZIONE – AREA DI RIFERIMENTO – BU DI RIFERIMENTO

Technical Sales Engineer

RICOPERTO DA	**DAL**

SCOPO DELLA POSIZIONE

Provvedere ad aumentare il numero Clienti attraverso un'attività di scouting e promozione continuativa.
Gestire i Clienti esistenti e ad aumentare il volume delle vendite di prodotti/servizi sviluppando nuove opportunità di business, raggiungendo così gli obiettivi di venduto (budget) assegnati.
Garantire la Customer Satisfaction anticipando e partecipando alla risoluzione delle NC rilevate dal Cliente.

RIPORTI ORGANIZZATIVI E RELAZIONI

A LIVELLO GERARCHICO: Direzione Commerciale
A LIVELLO FUNZIONALE: /

RELAZIONI INTERNE: Direzione Commerciale, Marketing, Ufficio Tecnico, Customer Care, Service
RELAZIONI ESTERNE: Clienti, Agenti, Distributori

INDICATORI DI PERFORMANCE

Diretti:

- Venduto e fatturato per Area/Cliente/settore di competenza;
- Numero nuovi clienti acquisiti vs clienti persi;
- Monitoraggio stato avanzamento offerte e analisi motivazione mancato ordine;
- Monitoraggio gestione CRM e monitoraggio attività commerciali sui clienti: contatti, visite, report, forecast, offerte;
- Monitoraggio stato di avanzamento, gestione, customer satisfaction su commesse complesse/strategiche;
- Gestione processo di forecast e sales funnel della rete commerciale.

Indiretti / Condivisi:

- Venduto fatturato aziendale.
- Customer Satisfaction

ATTIVITA'

AREE DI RESPONSABILITA'	DESCRIZIONE	RELAZIONI INTERNE
SCOUTING, PORTAFOGLIO CLIENTI E PROMOZIONE PRODOTTI	Garantisce una continuativa ricerca di nuovi Clienti, prendendo i contatti e presentando l'Azienda e i suoi prodotti. Mantiene i contatti con i Clienti acquisiti, valutando le potenzialità di sviluppo del fatturato.	Dir. Commerciale
CONCORRENZA	Monitora l'attività della concorrenza.	Dir. Commerciale Marketing
STRATEGIE DI VENDITA, DI MARKETING, DI COMUNICAZIONE	Definisce e attua, in accordo con le politiche aziendali, delle strategie di vendita, di marketing, e comunicazione più idonee a trasmettere l'identità di prodotto e il valore delle soluzioni proposte.	Dir. Commerciale Marketing
MARKETING	Promuove il brand dell'azienda nel mercato di competenza partecipando a fiere, eventi e attraverso i social media. Gestisce nell'immediatezza delle fiere, i contatti acquisiti.	Dir. Commerciale

REPORTISTICA	Assicura periodica reportistica su attività di vendita Cliente/Prodotto/Area, per valutare insieme alla Direzione Commerciale le azioni da intraprendere su specifici Clienti o territori. Assicura reportistica circa lo stato di avanzamento di eventuali progetti speciali assegnati (scouting nuovi Clienti, scouting nuove aree, attività di miglioramento, nuove attrezzature…)	Dir. Commerciale
QUALITA'	Attua le prescrizioni del S.Q. per quanto di propria competenza. Assicura la corretta gestione delle non conformità segnalate dal Cliente. Cura l'archiviazione e la rintracciabilità dei documenti di area.	Dir. Commerciale Service QHSE
SICUREZZA DEI DATI - PRIVACY	Cura la documentazione di competenza nel rispetto delle normative vigenti in materia di Privacy. Assicura la rintracciabilità e la corretta trasmissibilità della documentazione di competenza, avendo cura di garantire la riservatezza dei dati critici.	
SICUREZZA	Rispetta le prescrizioni ricevute in materia di Sicurezza nell'Ambiente di lavoro (nello specifico le prescrizioni di Sicurezza in Trasferta e alla guida del veicolo no ALCOL). Segnala eventuali situazioni di rischio rilevate per la Sicurezza delle persone nell'ambiente di lavoro.	QHSE
AMBIENTE	Attua le prescrizioni del S.G.A (Sistema di Gestione Ambientale) per quanto di propria competenza.	QHSE

COMPETENZE DISTINTIVE

CONOSCENZE SPECIALISTICHE

Ottima conoscenza dei processi e dei prodotti di Elsa Solutions e dei prodotti della concorrenza.
Conoscenza del mercato di riferimento.
Nozioni di contrattualistica e di negoziazione.
Buone conoscenze informatiche (in particolare sistemi di comunicazione, Excel, Office, e social media …).

CAPACITA' ANALITICHE

- Pensiero critico
- Approccio metodico (analisi SWOT/Pareto e previsione)
- Raccolta e interpretazione dei dati
- Problem solving

CAPACITA' GESTIONALI

- Gestione del tempo
- Orientamento ai risultati
- Autonomia

PROFILO RICHIESTO DALLA POSIZIONE

Diploma/Laurea ad indirizzo tecnico: elettronico, elettrotecnico o elettromeccanico.
Preferibile provenienza da aziende dello stesso settore.

- Dinamicità ***CAPACITA' RELAZIONALI*** - Attitudine ai rapporti interpersonali - Comunicazione - Negoziazione - Orientamento al cliente - Capacità di lavorare in team ***CAPACITA' EMOTIVE*** - Fiducia in sé stessi - Gestione dello stress	

Si rammenta che l'elenco di cui sopra ha carattere indicativo e non esaustivo delle attività a cui può essere adibito il lavoratore assunto per la mansione qui riportata, il cui contenuto può essere integrato/modificato, in funzione delle future necessità organizzative aziendali, comunicandolo ai lavoratori interessati.
Inoltre, si rammenta che, come previsto dall'art. 116 del CCNL applicato, il lavoratore potrà essere adibito a mansioni riconducibili allo stesso livello e categoria di quelle già svolte, senza che ciò comporti alcuna variazione di retribuzione; o essere adibito a mansioni superiori o mansioni promiscui, secondo quanto previsto dagli artt. 116 e 117 del CCNL applicato in Azienda.