

POSIZIONE APERTA:

SALES MANAGER

DESCRIZIONE DELLA POSIZIONE	<p>La risorsa potrà contare su una rete di contatti e clienti già consolidata negli anni nei settori dell'automazione industriale e della robotica.</p> <p>Il Sales Manager inoltre opererà con competenze trasversali, applicabili sia al comparto siderurgico, sia ad altri contesti industriali.</p>
ATTIVITÀ DI RIFERIMENTO	<p>La posizione è pensata per una figura Sales Manager/Key Account Manager, con almeno 3/4 anni di esperienza in un ruolo analogo oppure in un ruolo di Export Manager.</p>
REQUISITI	<ul style="list-style-type: none"> • Conoscenze tecniche dell'automazione industriale e della parte elettrica e di robotica. Costituisce requisito fondamentale la conoscenza in almeno uno di questi processi: <ul style="list-style-type: none"> ○ Acciaio; ○ Alluminio; ○ Paper; ○ Ceramica; ○ Navale; ○ General Industry. • L'esperienza nel settore siderurgico viene considerata un plus, fondamentale invece la padronanza delle tecnologie di automazione e robotica. • Capacità di lavorare con una forte autonomia operativa, ottime abilità comunicative abbinate a un forte orientamento al risultato, organizzando e gestendo il tempo di lavoro in modo efficace. • Persona relazionale, analitica, con capacità di problem solving e proattività. • È richiesta un'ottima conoscenza della lingua inglese. • Buona conoscenza del pacchetto office. • Disponibilità a trasferte occasionali in Italia e all'estero.
ZONA DI LAVORO	<ul style="list-style-type: none"> • Per il periodo di formazione a Borgo Chiese verrà messo a disposizione un appartamento/hotel per i non residenti. • Terminata la formazione, la persona potrà lavorare sia dalla sede di Borgo Chiese (TN), sia dalla sede di Calvagese della Riviera (BS), in base alle esigenze.
SI OFFRE	<ul style="list-style-type: none"> • Attrezzatura: Smartphone e PC, auto; • Formazione tecnica, linguistica e manageriale; • Opportunità di lavorare per un gruppo internazionale in forte crescita nel campo della robotica e dell'automazione industriale;

- Possibilità di crescere e migliorare la posizione lavorativa aspirando negli anni ad acquisire responsabilità all'interno dell'azienda;
- Opportunità di viaggiare, conoscere nuove persone provenienti da contesti linguistici e culturali diversi;
- Opportunità di partecipare ad attività innovative di ricerca e sviluppo.

LA NOSTRA AZIENDA

Polytec, azienda di BM Group, sviluppa sistemi di automazione e soluzioni robotizzate tecnologicamente avanzate, accompagnando l'industria nel percorso di trasformazione digitale.

BM Group è un gruppo industriale italiano che unisce società con specializzazioni diverse, accomunate da un unico obiettivo: consentire all'industria quella trasformazione tecnologica necessaria per diventare fabbrica intelligente e sostenibile. Il team di BM Group è giovane, dinamico e collabora costantemente con centri di ricerca e università. Per ogni nuova figura si definisce un programma di inserimento in fase di assunzione in base all'esperienza e alle competenze. Organizziamo e promuoviamo corsi di formazione in ottica di miglioramento continuo.

INFORMAZIONI PER LA CANDIDATURA

- RAL da definire in base al profilo professionale.
- L'offerta di lavoro è rivolta a entrambi i sessi (law 903/77)
- Informazioni sul trattamento dei dati personali (2016/679 GDPR): https://bmgroup.com/wp-content/uploads/2024/03/Informativa-Candidati_Contitolarita-BM-Group-v.23.03.24.pdf