

Oggetto: Offerta lavoro

Il candidato sarà una persona ambiziosa, autonoma, di buone doti relazionali e sarà inserito in un ambiente di lavoro dove il rispetto e lo sviluppo delle risorse umane è uno dei tre obiettivi principali dell'azienda. Gli altri due sono: innovazione e solidità finanziaria.

Il candidato sarà un geometra, anche neodiplomato/laureato, bilingue Tedesco-Italiano, inglese facoltativo, ma disponibile ad impararlo, supportato economicamente dall'azienda.

La persona sarà inserita nell'ufficio tecnico commerciale affiancato dal responsabile dell'ufficio tecnico commerciale in maniera tale da apprendere nel tempo tutte le attività e le conoscenze per poter diventare il tecnico commerciale completo.

Nello sviluppo professionale del candidato i suoi compiti diventeranno i seguenti:

Contatto col cliente reale o potenziale.

Sopraluogo in cantiere e contatto con l'impresa, la Direzione lavori, la committenza che è sia pubblica che privata.

Rilievo misure.

Studio e ricerca della soluzione funzionale.

Progettazione.

Sviluppo dell'offerta.

Trattativa con il cliente.

L'attività di sopraluogo e rilievo è limitata quasi esclusivamente al Triveneto e Tirolo/Austria

La sede di lavoro è a Bolzano

È richiesta la residenza in provincia di Bolzano

Presentazione con CV a: info@estfellerpareti.com

Betrifft: Stellenangebot

Der Bewerber ist eine ehrgeizige, selbständige Person mit guten zwischenmenschlichen Fähigkeiten und wird in einem Arbeitsumfeld eingesetzt, in dem die Achtung und Entwicklung der menschlichen Ressourcen eines der drei Hauptziele des Unternehmens ist. Die beiden anderen sind: Innovation und finanzielle Solidität.

Die Bewerberin/der Bewerber ist Geometer, mit abgeschlossenem Studium, zweisprachig deutsch-italienisch, idealerweise auch englisch, aber eventuell auch bereit, es zu lernen, wobei er vom Unternehmen finanziell unterstützt wird.

Die Person wird in der technischen/kaufmännischen Abteilung an der Seite des Abteilungsleiters eingesetzt, um im Laufe der Zeit alle Tätigkeiten und Kenntnisse zu erlernen, die erforderlich sind, um ein vollständiger technischer Vertriebsbeauftragter zu werden.

Im Rahmen seiner beruflichen Entwicklung wird der Bewerber unter anderem folgende Aufgaben wahrnehmen:

Kontakt mit dem tatsächlichen oder potenziellen Kunden.

Lokalausgang vor Ort und Kontakt mit dem Unternehmen, der Bauleitung und den öffentlichen und privaten Auftraggebern.

Maßnahme an der Baustelle.

Ausarbeitung der technischen und funktionellen Lösung

Projektierung.

Ausarbeitung des Angebots.

Verhandlung mit dem Kunden.

Die Baustelleneinsätze beschränken sich fast ausschließlich auf die Regionen Trentino/Südtirol, Veneto, Friaul und Tirol/Österreich.

Der Arbeitsort ist in Bozen

Wohnsitz in der Provinz Bozen ist erforderlich

Vorstellung mit Lebenslauf an: info@estfellerpareti.com