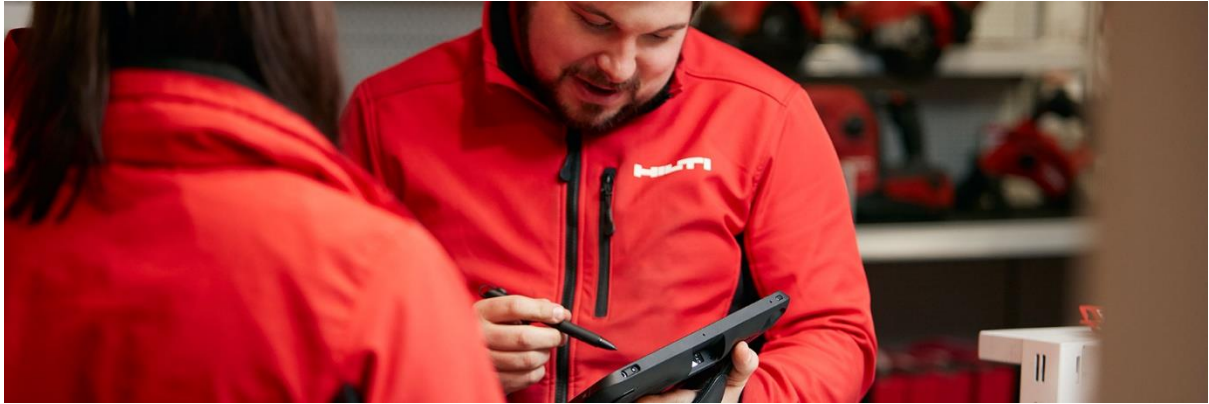




JOB OPPORTUNITY – BOLZANO



Cosa cerchiamo?

Stiamo cercando **Account Manager** con esperienze e competenze di vario genere da inserire nel nostro team commerciale. Non si tratta di una comune attività di vendita ma un'esperienza più arricchente che ti permetterà di svilupparti in un contesto con una forte cultura aziendale che si distingue per risultati eccezionali e lavoro di squadra.

Chi siamo?

Se non hai esperienza nel settore edile, forse il nostro nome ti giunge nuovo. Hilti fornisce attrezzi, tecnologie, software e servizi d'avanguardia nel settore dell'edilizia. Abbiamo costruito la nostra solida reputazione mondiale con oltre 75 anni di attività, offrendo prodotti innovativi e servizi eccezionali. Con circa 30.000 dipendenti in oltre 120 paesi, siamo l'azienda ideale per valorizzare il tuo potenziale. Con noi avrai la possibilità di imparare, crescere e costruire la tua carriera passo dopo passo.

Principali responsabilità

In qualità di Account Manager avrai il compito di sviluppare i nostri clienti e di scoprire in che modo possiamo supportarli con le nostre soluzioni innovative. Ti troverai sempre in contesti diversi: cantieri, aziende, oppure uffici e impianti produttivi.

Il nostro modello di vendita si basa sulla professionalità delle nostre consulenze e sulla stretta collaborazione con i nostri clienti. Si tratta, infatti, di un vero e proprio lavoro sul campo: dovrai rimboccarti le maniche per presentare alcuni dei prodotti più innovativi nel settore, illustrerai i nostri software più all'avanguardia e proporrà tutte quelle soluzioni e servizi che i clienti potranno aspettarsi da un'azienda come Hilti. Dovrai coltivare rapporti con clienti curiosi ed entusiasti, supportandoli nel trovare le soluzioni più innovative e convenienti per le loro esigenze.

In Hilti potrai trarre beneficio da tutti i vantaggi del far parte di una grande azienda, ma avrai la stessa autonomia che potresti avere nel gestire una piccola azienda.



Cosa offriamo?

Avrai a tua disposizione tutti gli strumenti necessari per raggiungere risultati eccezionali: attrezzi e soluzioni da poter dimostrare presso i tuoi clienti, attività di coaching, momenti di formazione in aula e sul campo, network aziendale unico. Ma non solo: potrai vivere un'eccezionale combinazione di indipendenza e appartenenza ad un team affiatato, gestendo autonomamente la tua agenda e collaborando con i nostri team.

Sarai responsabile di una tua piattaforma clienti che potrà includere esperti commerciali, liberi professionisti, responsabili di progetto o titolari di azienda. Avrai l'opportunità di dimostrare la tua intraprendenza e il tuo coraggio e avrai così l'opportunità di sviluppare nuove competenze, quindi di crescere all'interno della nostra azienda.

Il tuo Area Sales Manager, con il quale condividerai quotidianamente i tuoi successi, sarà sempre al tuo fianco nel supportarti nelle trattative più complesse.

Perché candidarsi da noi?

Possiamo contare su un team altamente diversificato a livello di talenti e competenze. Riteniamo che il successo in Hilti sia determinato dal lavoro di squadra, dall'impegno, dall'ambizione e dalla volontà delle persone di voler apprendere non solo sul campo ma soprattutto dalle esperienze dei membri del proprio team.

Profilo ricercato:

- Un diploma tecnico (preferibile geometra)/laurea
- Esperienza almeno biennale nelle vendite e a rapporto diretto con il cliente
- Solide capacità comunicative e relazionali
- Impegno, coraggio e ambizione
- Capacità di lavorare sotto stress e per obiettivi
- Buona conoscenza della lingua tedesca
- Ottima conoscenza della lingua italiana

L'iter di selezione ti darà la possibilità di vivere una giornata "sul campo" per prendere confidenza con il ruolo e toccare con mano la competenza e l'energia del nostro team di vendita.

Per candidarti <https://careers.hilti.it/it-it/jobs/sales-recruiting-day-bolzano>

Scopri di più su www.hilti.it