

## Cerchiamo una figura di **SALES SPECIALIST**

### **PAY-BACK Group Italia**

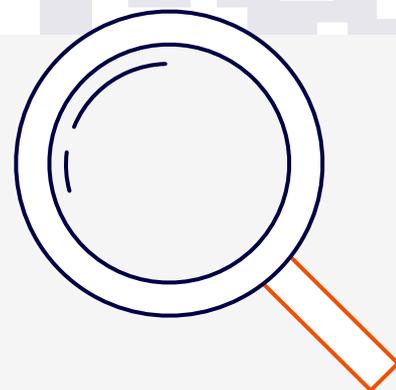
Siamo una società di consulenza nella gestione dei dati finanziari e di acquisto.

La nostra mission è quella di elaborare ed interpretare i dati finanziari, di acquisto e contabili al fine di evidenziare criticità nei nostri clienti e recuperare marginalità.

Con l'obbiettivo di accelerare il nostro sviluppo in Italia.

### **COLLEGAMENTO GERARCHICO**

Riporto al responsabile commerciale in Italia



### **FINALITA' DELLA POSIZIONE**

La figura commerciale svolge il ruolo fondamentale di interfaccia tra l'azienda ed il mercato di riferimento.

Esperto conoscitore delle sfide del settore, le sue skills di comunicatore gli permettono di promuovere efficacemente l'offerta dell'azienda a prospect e clienti acquisiti. Contribuisce così attivamente al raggiungimento degli obiettivi e all'aumento della quota di mercato dell'azienda.

### **GLI OBIETTIVI**

All'interno dell'organizzazione, sarà responsabile dell'acquisizione e gestione dei prospect nonché del consolidamento del portafoglio clienti. Verrà richiesto di lavorare in modo autonomo ed in collaborazione con altre funzioni dell'azienda (Business & Marketing, Operations, IT...)

#### **Gli obiettivi copriranno i seguenti ambiti:**

- Sviluppare un piano d'azione commerciale ed una strategia per la crescita del portafoglio clienti
- Acquisire nuovi clienti sfruttando tutti i canali a disposizione (Inbound, Prospecting, Eventi, Marketing)
- Gestire in autonomia tutte le fasi del ciclo di vendita dalla mappatura alla negoziazione
- Accelerare le attività di cross & up selling tra i clienti del gruppo
- Consolidare le relazioni con i clienti esistenti
- Partecipare ad eventi di settore
- Contribuire allo sviluppo di attività di Marketing (Webinar, interviste, conferenze)

### **FORMAZIONE ED ESPERIENZE**

**Formazione:** laurea triennale preferibilmente in discipline economiche o linguistiche

**Esperienza:** almeno 5 anni nello sviluppo commerciale nel settore BtoB (IT solutions, data analytics o business intelligence)

Stiamo cercando una persona che sappia lavorare in autonomia, con proattività ed in grado di contribuire attivamente al successo aziendale.

### **COMPETENZE**

Il candidato ideale è in grado di sfruttare le precedenti esperienze nel settore BtoB e gestire le relazioni "Key Accounts", mid-cap, PMI.

Sono gradite conoscenze in ambito Finance

Soft skills necessarie: capacità di ascolto, determinazione, flessibilità

### **LINGUE**

Ottima coscienza dell'italiano e dell'inglese, il francese rappresenterebbe un plus. Gli scambi con i colleghi in Francia sono quotidiani

### **TIPO DI CONTRATTO E CLASSIFICAZIONE**

CDI CADRE - Rubrica XX - Coefficiente XX

### **BENEFICI**

- Reciproco
- RTT
- Remote working



**Contacto**

[contactrh@payback-group.com](mailto:contactrh@payback-group.com)