Sales – Key Account Manager

POSIZIONE ORGANIZZATIVA

Riporta a: Direttore Commerciale

Titolo di studio preferito: Diploma o Laurea, preferibilmente in discipline tecniche o commerciali

Esperienza pregressa: Almeno 5/7 anni di esperienza nell'ambito della funzione vendite

Livello di rischio: 3

FINALITA' DELLA POSIZIONE

Mantiene e sviluppa relazioni con i clienti chiave dell'azienda; garantisce il conseguimento degli obiettivi di vendita, fatturato e sviluppo mercato relativi ai clienti gestiti.

RESPONSABILITA' PRINCIPALI

1. MARKETING & ANALISI DI MERCATO

- Mette in atto le azioni commerciali più idonee per valorizzare le caratteristiche dei prodotti/servizi dell'azienda;
- Tiene monitorata l'attività della concorrenza nei mercati di riferimento, trasferendo le informazioni alla Direzione dell'azienda.

2. BUDGET DI VENDITA

- Fornisce le informazioni e gli input per la stesura del budget e degli obiettivi di vendita per la propria clientela;
- Assicura il raggiungimento degli obiettivi di vendita che gli sono stati assegnati.

3. GESTIONE DELLE VENDITE

- Cura in prima persona le relazioni con i clienti strategici e ne assicura la fidelizzazione;
- Cura la corretta stesura delle RFQ;
- Formula l'offerta per il prezzo di vendita;
- Gestisce la trattativa commerciale con i clienti di sua pertinenza;
- Redige il budget e il PMT relativamente alle sue competenze;
- Gestisce il fine vita dei prodotti (nuovi MOQ e revisione prezzi);
- Assicura la gestione degli incassi e cura eventuali solleciti di pagamento per la propria zona di competenza;
- Assicura che i clienti di sua competenza ricevano adeguata assistenza post-vendita.

AUTONOMIA

- ✓ Opera liberamente in base a linee guida date dal responsabile di funzione
- ✓ Responsabilità su target di budget

COMPETENZE

- **COMPETENZE TECNICHE (di ruolo)**
 - ✓ Comprensione delle dinamiche commerciali
 - ✓ Conoscenza e comprensione dei mercati e del loro andamento
 - ✓ Conoscenza del prodotto di riferimento
 - ✓ Conoscenza della lingua inglese
 - ✓ Preferibile la conoscenza di una seconda lingua legata ai clienti di riferimento
- **COMPETENZE SOFT**
 - ✓ Comunicazione interpersonale
 - ✓ Tensione al risultato
 - ✓ Assertività
 - ✓ Orientamento al cliente
- **REQUIREMENT SPECIFICI**
 - ✓ Per il mercato di riferimento *automotive*: conoscenza delle normative e dei canali di comunicazione (portali) per presentare offerte commerciale e partecipare a bandi di gara.

È richiesta la riservatezza del trattamento di dati aziendali in materia di privacy (ISO 27001).

PROCEDURE DI RIFERIMENTO

L:\Area Assicurazione Qualita_Uso_Interno\BMI e BME\1-MGSI_edizione 7- ISO 9001 2015 - IATF 16949 2016 - ISO 27001 2014

- PRO 003
- IST 029