

Commerciale

Il commerciale ha l'obiettivo di generare fatturato veicolando l'offerta di prodotti/servizi dell'azienda in linea con quanto stabilito dal piano commerciale, all'interno del mercato e/o dei clienti assegnati.

Promuove attività commerciali per il raggiungimento degli obiettivi di vendita prefissati.

Queste le sue mansioni:

- Gestire il budget e attenzione al raggiungimento degli obiettivi prefissati
- Gestire le relazioni con il cliente
- Gestire l'intero processo di vendita (dalla predisposizione dell'offerta all'acquisizione del ordine/contratto)
- Conoscere i prodotti/servizi commercializzati dall'azienda
- Individuare le esigenze del cliente ed esplorare le modalità di soddisfazione attraverso i prodotti/servizi commercializzati
- Individuare la miglior soluzione per il cliente collaborando con le altre aree aziendali
- Sviluppare relazioni a lungo termine con i clienti
- Ricercare nuove opportunità di sviluppo e di vendita
- Promuovere e negoziare gli acquisti dai fornitori al fine di ottenere le migliori condizioni possibili
- Promuovere azioni commerciali
- Promuovere azioni di marketing: attività di comunicazione, offerte, nuovi listini, brochure e formazione al cliente
- Fornire informazioni ai clienti sui prodotti/servizi commercializzati dall'azienda
- Gestire le gare di appalto sul territorio