	<b>JOB DESCRIPTION</b>	<b>HR DEPARTMENT</b>
		<b>AGENTE GERMANIA</b>

## **AGENTE MONOMANDATARIO GERMANIA**

### **JOB DESCRIPTION**


Siamo una realtà industriale storica nel panorama italiano dell'estrusione di profili in alluminio. All'interno delle nostre fabbriche operano quattro presse di estrusione che ci danno la capacità di fornire un prodotto semi-finito. Profilati Spa e Trafileries Emiliane Sud Spa sono due realtà attive nella produzione di estrusi di piccole, medie e grandi dimensioni per applicazioni prevalentemente industriali. Il nostro gruppo industriale è molto dinamico, impegnato a creare soluzioni sostenibili e innovative per i propri clienti. L'opportunità offerta è legata a un piano di investimento importante che apre a nuovi mercati e capacità produttive.

#### **1. Profilo Organizzativo:**

- Ha la responsabilità di creare un pacchetto clienti consolidato nella zona della Germania assegnata e saturare i clienti già acquisiti.
- Progetta l'organizzazione commerciale del territorio assegnato al fine di soddisfare gli obiettivi di vendita e di redditività richiesti dall'azienda;
- Procura continui e specifici report per il monitoraggio dell'azione commerciale

#### **2. Principali Responsabilità:**

- Effettua analisi del mercato di riferimento con riguardo all'individuazione di nuovi clienti e nuove opportunità di business.
- Negozia le offerte e chiude le vendite rispettando le policy di vendita condivise con la direzione commerciale
- Ha le competenze di base per valutare un disegno tecnico di un estruso e in collaborazione con l'ufficio tecnico condivide informazioni e soluzioni per conciliare le esigenze produttive e commerciali.
- Propone prodotti con valore aggiunto, quali profili ossidati/verniciati e/o con lavorazioni meccaniche aggiuntive.
- Garantisce puntuale consulenza al cliente sulle informazioni tecniche del prodotto, oltre che sullo stato di avanzamento degli ordini, interfacciandosi con l'ufficio commerciale.
- Il suo obiettivo primario sarà sviluppare il territorio assegnato acquisendo nuovi clienti per poi consolidare il rapporto di vendita
- Sviluppa piani d'azione per penetrare in nuovi mercati.

 <p><b>GRUPPO PROFILATI</b> <i>WE ARE ALUMINIUM</i></p>	<p><b>JOB DESCRIPTION</b></p>	<p>HR DEPARTMENT</p>
		<p><b>AGENTE GERMANIA</b></p>

### **3. Sistema di relazione: contesto**

Riporta al Responsabile Estero divisione Industriale.

### **4. Caratteristiche personali**

- Eccellente comunicatore e mediatore
- Deve avere abilità nel gestire situazioni di urgenza e/o emergenza ed elevata capacità di problem solving
- Elevato livello di integrità personale e professionale, con una solida etica del lavoro
- Essere in grado di lavorare in modo indipendente, con una direzione minima
- Abilità di trattativa e di negoziazione

### **7. Esperienza abilitante: condizioni necessarie**

- Disponibile a viaggiare sul territorio per l'80% del tempo
- Almeno 3 anni in posizioni di vendita per azienda di estrusione di profili di alluminio