

Business Development Manager

Misure di Pressione

KROHNE

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER Misure di pressione e pressione differenziale RIF: KITPR21

Obiettivo

Il compito principale del futuro collaboratore è posizionare il portafoglio delle misure di pressione e pressione differenziale KROHNE, in modo efficace sul mercato nazionale, aumentando in modo significativo i volumi di vendita nel medio / lungo termine.

In dettaglio questo significa:

- Identificazione, acquisizione e supporto di tutti i potenziali clienti al fine di garantire la rilevanza e la presenza del portafoglio delle misure di pressione KROHNE
- Ideazione e implementazione operativa di una strategia di vendita orientata alla crescita delle vendite del portafoglio delle misure di pressione KROHNE
- Adattamento e manutenzione del CRM interno in modo specifico, nonché analisi dei dati rilevanti sulla base delle attività di vendita
- Garantire che tutti i progetti di investimento dei clienti ed i progetti delle società di ingegneria, siano seguiti sin dalla loro una fase iniziale, in base alla loro rilevanza, e che gli ordinativi potenziali ad essi associati siano massimizzati
- Creazione di specifiche di sistema e identificazione di parametri tecnici e peculiarità univoche di prodotto per la preparazione delle offerte tecniche
- Osservazione strategica del mercato e dei competitor per la tempestiva individuazione di potenziali opportunità, tendenze e necessità
- Trasferimento delle conoscenze acquisite con la clientela al product management corporate KROHNE

PROFILO IDEALE ed esperienza

- Il candidato ideale potrebbe essersi già distinto nella vendita tecnica come account manager
- Il futuro collaboratore deve conoscere il mondo della strumentazione di processo e in particolare quello della misura della pressione e pressione differenziale
- Deve essere tecnicamente esperto in questo settore in modo da conoscere e comprendere le esigenze dei clienti e i prodotti dell'intero portafoglio oltre che "parlare" la lingua tecnica della clientela nei differenti settori industriali
- Ha possibilmente già aperto in passato nuovi mercati e clienti ed è capace di portare nuove strategie e approcci nell'organizzazione e garantire la loro implementazione

Caratteristiche personali / culturali

- Interesse personale e profondo per i processi di misurazione della misura della pressione e capacità di discutere gli aspetti tecnici rilevanti sia con il cliente che all'interno della propria organizzazione
- Appassionato nel lavoro con il giusto istinto per le vendite sostenibili; Personalità vincente, interlocutore accogliente e abile comunicatore in grado di visualizzare il "quadro generale" dietro ogni possibile opportunità di vendita
- Forte personalità analitica
- Disponibilità a viaggiare (Circa 40%)
- In grado di sviluppare soluzioni valide e sostenibili in modo innovativo e creativo
- Il nuovo collaboratore è caratterizzato da un'elevata auto-motivazione e dalla volontà di avere successo

Istruzione / lingue

- Il futuro collaboratore idealmente ha una laurea in chimica, ingegneria di processo arricchita con corrispondenti competenze commerciali, oppure in possesso di laurea in ingegneria gestionale o in economia aziendale con una forte competenza tecnica
- Inglese commerciale fluente – (ulteriore conoscenza del tedesco può essere considerata un plus)

Reporting Il candidato riporta al responsabile delle vendite della strumentazione di KROHNE Italia Srl

Come applicare: Inviare la candidatura a info@krohne.it / rif KITPR21

Tutte le informazioni dei candidati verranno gestite nel rispetto della privacy

KROHNE è una delle aziende leader al mondo nello sviluppo e nella produzione di tecnologia di misura di processo. Presente in oltre 40 paesi, Krohne offre un portfolio completo e un servizio che pone il cliente e le sue necessità al centro della sua strategia. Per maggiori info visita: www.krohne.com