

Al fine di espandere continuamente la nostra quota di mercato, stiamo cercando per il nostro verticale "Impianti di Processo" (focus su chimica, oil & gas, rinnovabili - EPC e O/O) per **l'Italia**

un (key) account manager (m/f/d)

La vostra area di responsabilità:

- Gestione orientata agli obiettivi e responsabile dei risultati su account definiti
- Vendita di tutti i prodotti e servizi appartenenti al portafoglio AUCOTEC
- Preparazione commerciale di offerte complesse e accordi quadro
- Analisi della domanda, consulenza tecnico-commerciale alle parti interessate
- Preparazione ed esecuzione di presentazioni di prodotti, partecipazione a fiere commerciali
- Conduzione indipendente delle trattative di vendita e dei contratti
- Assistenza ai clienti in tutte le fasi del processo di vendita
- Attività di pianificazione e reporting
- Supporto ai progetti e gestione dei progetti di vendita

Competenze / Requisiti:

- Studi completi nei seguenti campi: Ingegneria elettrica, di processo o di automazione, ingegneria industriale o un corso di studi simile
- Almeno 3 anni di esperienza di vendita nel settore del software tecnico
- Spiccate doti di comunicazione, capacità di negoziazione a tutti i livelli (C-Level)
- Risolutezza, senso di responsabilità, impegno
- Approccio strategico al lavoro
- Lingua madre e luogo di lavoro in base alla posizione: **Italiano**
- Inglese fluente

Vi offriamo:

- Un lavoro sicuro in un mercato promettente
- Orari di lavoro flessibili in base agli accordi e alle condizioni operative
- Formazione e qualifiche aziendali
- Un'ottima atmosfera di lavoro come membro di un team dinamico.

Candidatevi via e-mail all'indirizzo jobs@aucotec.com. Per qualsiasi domanda, non esitate a contattare la signora Beatrix Tillmann, Executive Assistant, al numero +49 511 6103-0.

AUCOTEC AG, Hannoversche Str. 105, 30916 Isernhagen, Germania