

Siamo entusiasti di annunciare che il nostro team commerciale si sta espandendo e siamo alla ricerca di un tecnico commerciale che si unisca a noi! Se vuoi avere maggiori informazioni su questa interessante opportunità, contattaci!



Tecnico commerciale Sicilia e Calabria

About the job

Chi siamo: Doka

Doka è leader mondiale nella fornitura di prodotti, software e servizi d'avanguardia nel settore delle costruzioni. È un importante attore nella progettazione, vendita e noleggio di casseforme e attrezzature provvisorie per ogni tipo di opera di carattere edile e infrastrutturale. Doka nel mondo è presente con circa 160 sedi in oltre 70 Paesi e impiega oltre 7.000 dipendenti.

Un'azienda in continua evoluzione che offre un ambiente di lavoro dinamico e sfidante.

Cosa cerchiamo

Stiamo cercando un *Tecnico Commerciale* da inserire nel nostro team Sud Italia. Sotto la responsabilità del Direttore Commerciale, e in stretta collaborazione con l'Ufficio Tecnico, si occuperà in autonomia dello sviluppo della clientela nel settore delle costruzioni, con specifico riferimento alla fornitura di soluzioni in ambito casseforme e ponteggi.

Il candidato ideale ha maturato qualche anno di esperienza di vendita nel settore dell'edilizia o come tecnico di cantiere e aspira a crescere in ambito vendite in un team ambizioso di un'azienda fortemente orientata al lavoro di squadra.

Principali responsabilità

In qualità di *Tecnico Commerciale* avrai le seguenti responsabilità:

- Identificare potenziali clienti e pianificare le strategie per la presa in carico di nuovi progetti;
- sviluppare le relazioni con i clienti esistenti attraverso un contatto costante e face to face nel territorio di competenza;
- collaborare con l'Ufficio Vendite per la preparazione delle offerte commerciali;
- supportare i clienti durante tutte le fasi di realizzazione dei progetti, fornendo soluzioni innovative e una consulenza altamente professionale, con l'obiettivo di creare relazioni di lungo termine;
- rimanere costantemente aggiornato e formato sui prodotti Doka e delle aziende concorrenti;
- collaborare con tutti i dipartimenti aziendali per assicurare che le strategie e le iniziative dell'Azienda siano condivise e perseguite.

Profilo ideale

- Diploma di geometra, o formazione tecnica assimilabile; la laurea in ingegneria costituisce un plus;
- esperienza in ambito vendite a diretto rapporto con il cliente; alternativa esperienza come geometra di cantiere con ambizione di crescita in ambito commerciale;
- preferibile esperienza nel settore dell'edilizia e delle casseforme;
- solide capacità comunicative e relazionali;

- impegno, coraggio e ambizione, spirito imprenditoriale;
- buone doti di gestione dell'attività in autonomia e per obiettivi;
- buona conoscenza della lingua inglese;
- determinazione e buone capacità di negoziazione;
- flessibilità, positività e predisposizione al lavoro in team.



Cosa ti offriamo

- Un contratto di lavoro full-time a tempo indeterminato in una realtà multinazionale solida;
- la possibilità di lavorare in autonomia collaborando con un team affiatato in un ambiente di respiro internazionale;
- un pacchetto retributivo competitivo composto da un salario fisso e da una parte variabile legata al raggiungimento di obiettivi, un interessante piano di welfare aziendale;
- l'assegnazione di un'auto aziendale e di tutti gli strumenti di lavoro necessari;
- una piattaforma avviata che include aziende clienti, potenziali clienti e altri operatori, garantendo un network di alto livello.

Doka Italia S.p.A., in qualità di datore di lavoro, si impegna a garantire pari opportunità e inclusione a tutti i dipendenti; tutte le nostre decisioni in materia di assunzioni sono fondate esclusivamente sul merito, sui requisiti lavorativi e sulle esigenze aziendali. Se sei interessato a questo ruolo o desideri ulteriori informazioni, non esitare a contattarci.