



Alta formazione in Apprendistato a.a. 2020/21

Master in INTERNAZIONALIZZAZIONE DEI PROCESSI AZIENDALI

www.masterinterpro.it

Dati dell'impresa

Ragione Sociale: Orsini srl

Sede Azienda: Valenza (AL)

Sito web azienda: www.orsinigioidelli.it

Ruolo previsto in azienda per il candidato:

- Analisi di mercati esteri, su indicazione dell'azienda
- Ricerca/sviluppo di contatti business (principalmente jewelry retailers, jewelry chains) attraverso attività di digital marketing, presentazione a distanza, formulazione ed invio di offerte commerciali; compilazione CRM
- Preparazione di presentazioni aziendali differenziate in base al prodotto, al destinatario e alla finalità
- Ricerca e analisi di nuove opportunità di business e nuovi canali di vendita (con particolare riferimento al cross border e-commerce)
- Pianificazione e svolgimento di attività di marketing legate ai siti aziendali di ecommerce b2b e b2c; eventuale gestione della pubblicazione di prodotti e collezioni

Profilo richiesto:

- E' preferibile ma non vincolante una laurea in economia con profilo orientato al settore moda.



- Indispensabile un'ottima conoscenza dell'inglese parlato e scritto (gradite eventuali altre lingue)
- Indispensabili il buon utilizzo dei principali strumenti informatici, del pacchetto Office ed in particolare di Excel.
- Il/la candidato/a deve essere una persona autonoma, disponibile all'ascolto, al lavoro di squadra, allo scambio di opinioni e alla socialità in generale.
- Deve avere una forte inclinazione commerciale ed essere disponibile ad imparare a conoscere un settore, quello della gioielleria, molto complesso.
- Compatibilmente con la situazione sanitaria, potrà essere richiesta la disponibilità a trasferte nazionali e/o internazionali.

Competenze che il candidato dovrà aver raggiunto alla fine del percorso formativo:

Al termine del percorso il/la candidato/a dovrà essere in grado di presentare l'azienda e i prodotti in modo autonomo ed efficace sia a distanza sia di persona e di porre le basi per l'inizio e lo svolgimento, anche autonomo, di una trattativa commerciale.

Dovrà inoltre essere in grado di comprendere le necessità aziendali, individuare, programmare ed attuare le azioni/strategie più adatte al posizionamento su nuovi mercati.