



Alta formazione in Apprendistato a.a. 2025/2026

**Master in
INTERNAZIONALIZZAZIONE DEI PROCESSI AZIENDALI**
www.masterinterpro.it

Dati dell'impresa

Ragione Sociale: SARGOMMA Srl Società Benefit

Sede Azienda: Torino (TO)

Sito web azienda: www.sargomma.it

Breve descrizione dell'azienda:

Sargomma Srl SB è specializzata nella progettazione, sviluppo e produzione di componenti in gomma e materie plastiche per sistemi complessi, principalmente nei settori automotive, agriculture, industrial, movimento terra, nautico, ferroviario e recentemente aerospace.

Con più di 40 anni di esperienza, esportiamo 1/3 della produzione in Europa, USA e America Latina, e collaboriamo con importanti partner in best cost countries per garantire sempre flessibilità e competitività.

Utilizziamo le più avanzate tecnologie per realizzare componenti ibridi, particolari complessi e assemblati. In particolare la nostra expertise si concentra nei seguenti ambiti:

- stampaggio e co-stampaggio
- estrusione e preformatura
- fustellatura e taglio ad acqua
- prototipazione rapida.

Attualmente l'azienda è impegnata in un importante progetto di riqualificazione dell'ex stabilimento Pininfarina di Grugliasco, dove si unificherà la filiera produttiva dal punto di vista strategico, logistico e informatico.

Inoltre, al fine di creare un impatto socio-ambientale positivo e promuovere una visione aziendale ampia e orientata al bene comune, nel 2021 Sargomma è diventata una Società Benefit. Così facendo l'azienda si impegna a prestare sempre più attenzione all'ambiente, stimolando la ricerca e l'avanzamento delle conoscenze e favorendo l'integrazione dei giovani, delle donne e di tutti coloro che hanno diverse opportunità di accesso al mondo del lavoro, come veri protagonisti del futuro.



Ruolo previsto in azienda per il candidato:

Back Office Commerciale

MANSIONI:

- Redazione **lettere di presentazione e lettere commerciali** secondo una pianificazione specifica, concordata con Resp. Commerciale.
- Raccogliere **dati e informazioni sui clienti e fornitori** in essere, in relazione alle **possibilità di sviluppo** del rapporto commerciale con essi.
- Monitorare** su base trimestrale il volume ordini cliente, al fine di osservarne l'**andamento** e valutare le opportune **azioni da intraprendere**, in collaborazione con Resp. Commerciale.
- Sollecitare l'invio di ordini ripetitivi** dai clienti acquisiti e stimolare l'invio delle previsioni di acquisto.
- Gestione delle attività di **Customer Satisfaction** con periodicità annuale, con l'analisi dei risultati, in collaborazione con Resp. Commerciale e Resp. Industrializzazione Prodotto.
- Acquisizione, definizione e registrazione dei **requisiti cliente** per i nuovi clienti, in collaborazione con Resp. Commerciale.
- Elaborazione dell'**offerta tecnico-commerciale** al cliente (Riesame del Contratto), su indicazione del/della Resp. Commerciale.
- Monitoraggio sistematico delle offerte emesse ai clienti e **relazione dell'avanzamento** al/alla Resp. Commerciale con frequenza settimanale.
- Inserimento nel sistema informativo** aziendale dell'ordine cliente chiuso, verificando il prezzo di vendita, il lotto minimo e i tempi di consegna (Riesame del contratto), in collaborazione con Programmazione della Produzione e Logistica.
- Acquisizione e definizione dei **dati necessari alla creazione nel sistema informativo** aziendale dell'Anagrafica nuovo cliente, in collaborazione con Resp. Amministrazione.
- Aggiornamento dell'anagrafica** interna rispetto ai dati del cliente / fornitore per prezzi di listino e/o altri elementi, in collaborazione con Resp. Acquisti / Resp. Commerciale.
- Elaborazione delle **richieste di offerta** per prodotto nuovo ai fornitori appositamente selezionati e valutati preventivamente in relazione alla tipologia e criticità di prodotto.
- Elaborazione degli **ordini di acquisto chiusi** per l'approvvigionamento dei prodotti finiti conseguenti agli ordini cliente chiusi registrati, in collaborazione con Programmazione della Produzione.
- Aggiornamento dell'anagrafica** particolare rispetto ai dati del fornitore per revisione costi e/o altri elementi, in collaborazione con Resp. Industrializzazione Prodotto.

Area aziendale a cui afferisce il candidato:

Ufficio Commerciale



Profilo richiesto:

ISTRUZIONE MINIMA RICHIESTA: **Laurea in Economia / Lingue**

LINGUE: Italiano + conoscenza approfondita dell'Inglese + Tedesco

Soft skills:

- Capacità di lavoro in gruppo
- Comunicazione
- Problem solving
- Negoziazione
- Capacità relazionali
- Affidabilità/Senso di responsabilità
- Motivazione
- Organizzazione/Pianificazione
- Iniziativa/autonomia
- Equilibrio emotivo
- Determinazione
- Flessibilità al cambiamento

Ruoli con cui il candidato dovrà interfacciarsi:

La risorsa risponderà direttamente al/alla Resp. Commerciale e collaborerà con gli Uffici: Qualità Prodotto, Pianificazione della Produzione, Logistica, Amministrazione.

La figura sarà coinvolta nei seguenti processi:

- 1 - Processi commerciali
- 2 - Approvvigionamento
- 3 - Gestione documenti e registrazioni

Competenze che il candidato raggiungerà alla fine del percorso formativo:

- Capacità di curare il processo di vendita in tutte le sue fasi
- Conoscenze di tecniche di vendita
- Capacità di ricercare nuovi clienti/promozioni servizi
- Capacità di gestire il servizio di Customer Care
- Capacità di formalizzare l'offerta
- Conoscenza di tecniche di comunicazione



- Capacità di attivare e mantenere i contatti interpersonali
- Capacità di utilizzo del gestionale Mago4