



**Alta formazione in Apprendistato a.a. 2022/2023**

**Master in  
INTERNAZIONALIZZAZIONE DEI PROCESSI AZIENDALI**  
[www.masterinterpro.it](http://www.masterinterpro.it)

### **Dati dell'impresa**

**Ragione Sociale:** ZAMA SOLUTIONS SRL

**Sede Azienda:** ROLETTO (TO)

**Sito web azienda:** [www.zamasolutions.it](http://www.zamasolutions.it)

### **Ruolo previsto in azienda per il candidato:**

Il candidato dovrà gestire le trattative con nuovi Clienti in Europa e in Italia. Dovrà occuparsi del follow-up dei prospect, derivanti dalle attività di marketing, dovrà raccogliere le informazioni sui bisogni dei potenziali Clienti, finalizzati alla predisposizione di preventivi di vendita.

Conclusa la vendita, dovrà seguire i Clienti, contribuendo ad aumentarne la customer experience e la fidelizzazione a lungo termine. Dovrà diventare l'interfaccia tra i Clienti e i reparti produttivi, gestendo sia la comunicazione bidirezionale, sia la definizione dei budget previsionali dei quantitativi di materiale da produrre.

Il candidato dovrà predisporre i report di vendita confrontando gli andamenti annuali e mensili. Dovrà implementare un sistema di KPI per le vendite nazionali e internazionali, confrontando l'andamento aziendale, rispetto a quello della concorrenza.

### **Profilo richiesto:**

Oltre alla conoscenza dell'inglese, il candidato dovrà conoscere un'altra lingua, preferibilmente il tedesco poiché la Germania potrebbe essere uno dei nostri principali mercati di sbocco.



Inoltre, poiché il nostro mercato di riferimento è legato alla componentistica di particolari meccanici del settore industriale, è richiesta una laurea in Ingegneria gestionale o Ingegneria meccanica.

Il candidato dovrà conoscere il pacchetto Microsoft 365, Solidworks ed avere familiarità con applicativi online come Trello e Active Campaign.

È richiesta l'attitudine alla comunicazione e ai rapporti interpersonali.

Il candidato dovrà avere buone capacità organizzative e autodisciplina, avere grinta, tanta voglia di imparare e mettersi in gioco ed un pizzico di umiltà.

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

Al termine del percorso il candidato avrà raggiunto la conoscenza dei flussi e della struttura aziendale oltre che dei mercati di riferimento.

Il candidato sarà in grado di gestire in autonomia la sales management dei Clienti attuali e futuri per tutto l'arco della vita del Cliente, dalla prima vendita di front end fino alla fidelizzazione a lungo termine.