



Alta formazione in Apprendistato a.a. 2020/21

Master in INTERNAZIONALIZZAZIONE DEI PROCESSI AZIENDALI

www.masterinterpro.it

Ragione Sociale: Bosca S.p.A.

Dati dell'impresa:

- Sede operativa: Via Canelli, 100 – Frazione Boglietto – 14055 – Costigliole d'Asti (AT),
- Sede legale: Via Luigi Bosca, 2 – 14053 – Canelli (AT).

Sito web azienda: www.bosca.it

Ruolo previsto in azienda per il candidato:

Mansione: impiegato addetto al back office del commerciale estero.

Il candidato dovrà essere inizialmente di supporto al responsabile dell'ufficio commerciale estero nelle sue attività quotidiane, in particolare nel mantenere i contatti con i clienti esteri e i distributori già consolidati, sostenere l'export manager nelle sue attività di ricerca nuovi mercati ed assisterlo nella gestione dei nuovi contatti, ed infine redigere reportistiche di vendita sia dei prodotti Bosca che degli stessi rapportati ai competitors attraverso grafici, statistiche, schemi di comparazione costi, ecc...

Profilo richiesto:

- preferibile la laurea in economia,
- preferibile esperienza di lavoro/studio all'estero,
- eccellente conoscenza dell'inglese parlato e scritto,
- ottima capacità analitica ed informatica,
- disponibilità, se del caso, a viaggi all'estero,
- ottima capacità di comunicazione,
- disponibilità a partecipare, se richiesto, agli eventi ed alle manifestazioni tipiche dell'ufficio commerciale estero,
- flessibilità di orari.



- caratteristiche personali principali: positività, creatività, propositività, volontà continua di crescere e di imparare, ottima capacità di relazione/comunicazione, capacità di lavorare per obiettivi, capacità di lavorare in team.

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

- Imparare a gestire e seguire tutti gli aspetti giuridici, contrattuali e doganali, inizialmente con il supporto dei membri dell'ufficio commerciale, poi in autonomia;
- Imparare a collaborare con il responsabile e con le altre funzioni coinvolte nella preparazione delle strategie di vendita e nei piani di marketing (export manager, ufficio tecnico, reparto logistica, reparto marketing, comunicazione e grafica);
- Implementare le conoscenze e capacità relative alla stesura di analisi e report;
- Sviluppare capacità di comunicazione e contrattazione.