



## **Alta formazione in Apprendistato 2016 – 2018**

**Master in INTERNAZIONALIZZAZIONE DEI PROCESSI INDUSTRIALI**

**[www.masterinterpro.it](http://www.masterinterpro.it)**

### **Dati dell'impresa**

**Ragione Sociale:** SARGOMMA – FORNITURE TECNICHE INDUSTRIALI S.R.L.

**Sito azienda:** Via Giovanni Battista Feroggio, 41 - 10151 Torino

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

Sargomma è un'azienda nata a Torino nel 1981 con un credo che resta lo stesso ancora oggi: realizzare soluzioni sempre più innovative ed efficienti. Un valore che sta alla base della nostra storia e della qualità dei nostri prodotti. Una regola che ha contribuito in modo sostanziale alla crescita dell'azienda, unita ad un'altra, dettata dal fondatore: il rapporto diretto con i clienti in tutto il mondo. Perché “una squadra di professionisti è prima di tutto una squadra di persone”. Sargomma nasce nella Torino degli anni '80, quando il settore auto è in forte espansione. Attualmente l'azienda collabora con importanti clienti a livello nazionale e internazionale, lavorando in certi casi fianco a fianco con gli ingegneri costruttori per fornire soluzioni che si traducono in componenti per gli interni delle auto, macchine movimento terra, macchinari agricoli e per una ampia fascia di componenti industriali.

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

- ANALISI TURNOVER
- ANALISI DELLO SCENARIO INTERNAZIONALE E COUNTRY ANALYSIS
- PIANIFICAZIONE DI MARKETING INTERNAZIONALE
- RISK MANAGEMENT
- DEFINIZIONE STRATEGICA COMMERCIALE
- PRESENTAZIONE PROMO CLIENTI ESTERI
- IMPLEMENTAZIONE DEI MEZZI DI COMUNICAZIONE AZIENDALE
- SVILUPPO COMMERCIALE CLIENTI ESTERI
- ATTUAZIONE DI TECNICHE DI NEGOZIAZIONE INTERNAZIONALE
- SUPPLY CHAIN MANAGEMENT
- CUSTOMER SATISFACTION
- CUSTOMER CARE

### **Profilo richiesto:**

- REQUISITI MINIMI DI RUOLO:

Laurea di II livello in Economia Aziendale oppure Lingue Straniere

Ottimo livello di conoscenza lingua inglese

Seconda lingua straniera (preferibilmente il Tedesco)

Conoscenza di Microsoft Office



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

Analizzare il mercato in cui l'Impresa opera a livello Nazionale ed Internazionale.

Attuare strategie di marketing orientate al mercato internazionale.

Ottime capacità di comunicazione.

Capacità di utilizzo dei sistemi informatici e comunicativi aziendali.

Capacità di pianificare in autonomia le proprie attività lavorative in linea con gli obiettivi della Direzione Commerciale.

Capacità strategiche e di negoziazione con clienti Italiani ed Internazionali.

Capacità di analisi e scelta dei fornitori/partner.