



**Alta formazione in Apprendistato a.a. 2023/2024**

**Master in  
INTERNAZIONALIZZAZIONE DEI PROCESSI AZIENDALI**

<https://www.masterinterpro.it/>

**Dati dell'impresa**

**Ragione Sociale:** SARGOMMA Srl Società Benefit

**Sede Azienda:** Torino (TO)

**Sito web azienda:** [www.sargomma.it](http://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 per i **settori automotive, agricolture, industrial e nautico**.

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.

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, Sargomma è recentemente 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:**

- 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 Resp. Commerciale.
- Monitoraggio sistematico delle offerte emesse ai clienti e **relazione dell'avanzamento** al 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 il 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.

(Smart working non previsto)

## **Area aziendale a cui afferisce il candidato:**

La risorsa verrà inserita nell'Ufficio Commerciale e risponderà direttamente al Resp. 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:**

Oltre a rispondere direttamente al Resp. Commerciale, la risorsa collaborerà con gli Uffici: Qualità Prodotto, Pianificazione della Produzione, Logistica, Amministrazione.

La figura sarà coinvolta nei seguenti processi:

- Processi commerciali
- Approvvigionamento
- 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 supportare la gestione della visibilità dell'azienda