



Alta formazione in Apprendistato a.a. 2021/22

Master in INTERNAZIONALIZZAZIONE DEI PROCESSI AZIENDALI

www.masterinterpro.it

Dati dell'impresa

Ragione Sociale: SEA & SYMPHONY S.R.L.

Sede Azienda: Moncalieri (TO)

Sito web azienda: www.seaandsymphony.com

Ruolo previsto in azienda per il candidato:

In affiancamento all'attuale Commerciale:

- Analisi di mercati esteri su indicazione dell'azienda
- Ricerca/sviluppo di contatti business (principalmente fabbricanti di mobili e contractor) anche attraverso attività di marketing digitale, presentazione a distanza, formulazione ed invio di offerte commerciali
- Collaborazione alla preparazione di presentazioni aziendali differenziate in base al prodotto, al destinatario e alla finalità
- Ricerca e analisi di nuove opportunità di business e nuovi canali di vendita
- Pianificazione e svolgimento di attività di marketing legate al sito e ai social (Linkedin), eventuale co-gestione alla pubblicazione di prodotti

Profilo richiesto:

- E' preferibile ma non vincolante una laurea in economia con profilo orientato al settore design
- Indispensabile un'ottima conoscenza dell'inglese parlato e scritto (gradite eventuali altre lingue)



-Indispensabili il buon utilizzo dei principali strumenti informatici e del pacchetto Office

-Il/la candidato/a deve essere una persona autonoma, disponibile all'ascolto, al lavoro di squadra, allo scambio di opinioni e alla socialità in generale.

-Deve avere una forte inclinazione commerciale ed essere disponibile ad imparare a conoscere un settore molto complesso, quale quello in cui ci muoviamo (design e meccatronica)

-Compatibilmente con la situazione sanitaria, potrà essere richiesta la disponibilità a trasferte nazionali e/o internazionali.

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

Al termine del percorso il/la candidato/a dovrà essere in grado di:

Saper presentare l'azienda e i prodotti in modo autonomo ed efficace sia a distanza sia di persona e di porre le basi per l'inizio e lo svolgimento di una trattativa commerciale, sotto la supervisione della Direzione

Dovrà inoltre essere in grado di comprendere le necessità aziendali, individuare, programmare ed attuare le azioni/strategie più adatte al posizionamento su nuovi mercati.