



TECHNIDATA STA ASSUMENDO

SALES AND MARKETING MANAGER

AZIENDA

TECHNIDATA è una filiale del gruppo TSS-CSI, un editore di software verticale leader in Europa e nel mondo con un fatturato di 2 miliardi di euro. TECHNIDATA è un editore di software certificato ISO 9001 e 13485 nel campo delle soluzioni informatiche per i laboratori medici.

Con un background di 30 anni di esperienza e conoscenza nell'organizzazione e nella gestione dei sistemi informativi di laboratorio, TECHNIDATA fornisce la progettazione, la distribuzione, l'installazione e la manutenzione di soluzioni.

Con più di 650 clienti attraverso il mondo, assumiamo 150 dipendenti in sei filiali in Europa, America e Asia.

Stiamo assumendo un **SALES AND MARKETING MANAGER** per far parte della nostra team italiana.

RUOLO

Il Sales and marketing manager è responsabile della gestione delle attività di vendita e marketing dell'azienda. Segue l'evoluzione del mercato, crea strategie, stabilisce piani di vendita e cura le relazioni con i clienti. Le responsabilità del Sales and marketing manager comprendono lo sviluppo e la ricerca di opportunità, la creazione ed il mantenimento di una pipeline di vendita in linea con gli obiettivi aziendali e la comprensione delle esigenze del mercato in funzione dell'evoluzione dei prodotti.

Riporta al General Manager ed ha responsabilità sul territorio nazionale.

- Contribuire allo sviluppo di strategie di marketing.
 - Condurre ricerche di mercato sui prodotti della concorrenza.
 - Progettazione e attuazione di piani di marketing per i prodotti dell'azienda.
 - Coordinare i rappresentanti dei media e gli sponsor.
 - Collaborare con il team per sviluppare strategie di vendita mirate.
 - Rispondere alle domande dei clienti sulle specifiche e sull'uso dei prodotti.
 - Mantenere le relazioni con i clienti.
 - Tracciare i dati di vendita per garantire il rispetto delle quote di vendita.
 - Creare e presentare relazioni sulle prestazioni di vendita.
-
- Contratto a tempo indeterminato
 - Posto di lavoro: Bologna, Italia

PROFILE

- Laurea in marketing, economia o in un campo correlato;
- Comprovata esperienza lavorativa come manager di vendite e marketing;
- La conoscenza del campo della genetica sarebbe un vero vantaggio
- Conoscenza delle moderne tecniche di marketing;
- Capacità di comunicazione e di networking di alto livello;
- Passione per la vendita;
- Comprensione delle tendenze commerciali e delle strategie di marketing;
- Ottime capacità relazionali;
- Capacità di lavorare bene sotto pressione;
- Patente tipo B;
- La conoscenza della lingua inglese è un plus.
- Eccezionali capacità di comunicazione e di reporting
- Capacità di lavorare in multitasking e di completare il lavoro entro le scadenze.
- Capacità di negoziare con clienti e partner.
- Atteggiamento orientato al risultato.
- Forti capacità interpersonali.

E alla ricerca di una posizione stimolante? Entra a far parte di un'azienda ambiziosa e in espansione ! Lavora in un ambiente di lavoro piacevole e dinamico in una delle città italiane più attraente. Unite l'avventura TECHNIDATA!