

JOB DESCRIPTION

JOB TITLE	CLOUD SALES EXECUTIVE
FUNZIONE ORGANIZZATIVA	SALES
RIPORTO	SALES MANAGER
SEDE DI LAVORO	MILANO

OVERVIEW

In Wiit abbiamo scelto di fare la differenza per i nostri clienti. Siamo leader nell'erogazione di servizi di Hosted Private e Hybrid Cloud per aziende con necessità di servizi di gestione di applicazioni critiche e business continuity.

Ricerchiamo valore in ogni cosa che facciamo mettendo al centro le nostre persone.

Affidabilità, etica e innovazione sono i nostri ingredienti di successo.

Unisciti a noi per fare la differenza!

MISSION

Sviluppare la crescita organica dell'azienda nel medio lungo periodo

RESPONSABILITA' E ATTIVITA'

Avrà la responsabilità del raggiungimento di sfidanti obiettivi commerciali nell'area di competenza e della cura del ciclo di vita dei clienti nelle fasi di acquisizione, sviluppo e retention.

La sua attività si sviluppa attraverso una presenza costante sul campo, con particolare attenzione a clienti di medie e medio grandi Aziende italiane ed internazionali.

- In particolare dovrà:
 - svolgere attività di sviluppo commerciale, new accounts, volto alla generazione di nuove opportunità di business ed all'ampliamento del portafoglio clienti Wiit
 - pianificare e coordinare le azioni e le strategie di vendita più opportune ed appropriate in relazione alle caratteristiche ed esigenze dei singoli clienti e delle priorità definite, al fine di raggiungere i target assegnati
 - comprendere le esigenze dei clienti e sviluppare le proposte commerciali nel rispetto della soddisfazione del cliente e dei vincoli tecnico-strategici prefissati
 - verificare periodicamente gli andamenti dell'attività commerciale, individuare mettere in atto le azioni correttive più appropriate volte al raggiungimento degli obiettivi assegnati. Organizzare e monitorare le attività di Demand Generation in collaborazione con la struttura Marketing
 - guidare e coordinare con leadership il team interno durante tutte le fasi del ciclo di vendita

ESPERIENZA

Esperienza in ruoli di vendita di servizi del settore ICT, Cloud o società di consulenza applicativa

WIIT SpA - Sede Legale Amministrativa e Direzione Generale:

Via dei Mercanti, 12 - 20121 Milano - Tel. +39 02 366 075 00 - Fax; +39 02 366 075 05 - Capitale sociale € 2.802,066 i.v. - CF / PIVA 01615150214 - REA Milano n, 1654427

wiit.cloud | info@wiit.cloud



TITOLO DI STUDIO

Laurea o cultura equivalente

COMPETENZE E CONOSCENZE

- Conoscenza molto buona del mondo dei servizi e dei progetti di Information Technology. La conoscenza dei servizi di Cloud costituisce un plus
- Ottima conoscenza ed utilizzo degli strumenti di produttività e collaboration aziendale (pacchetto Office)
- Buona conoscenza di logiche di social-selling e customer engagement

ATTITUDINI E CAPACITA'

- Capacità di instaurare e gestire relazioni di lungo termine che si basano su un ciclo di vendita medio-lungo
- Capacità di interpretare le necessità dei clienti e di proporre percorsi evolutivi sostenuti da approccio strategico e di processo oltre che tecnologico
- Spiccate capacità relazionali e di comunicazione, con una buona capacità di negoziazione
- Forte attitudine al team building
- Completano il profilo forte determinazione, orientamento ai risultati, dinamismo ed energia, capacità organizzative e di metodo
- Disponibilità a viaggiare sul territorio

WIIT SpA - Sede Legale Amministrativa e Direzione Generale:

Via dei Mercanti, 12 - 20121 Milano - Tel. +39 02 366 075 00 - Fax; +39 02 366 075 05 - Capitale sociale € 2.802.066 i.v. - CF / PIVA 01615150214 - REA Milano n, 1654427