



Un'ottima opportunità per un entusiasta

Sales Business Developer Mid Market

che desideri entrare a far parte di un'organizzazione apprezzata per la sua crescita a livello globale e per l'investimento sui dipendenti.

Informazioni sulla società

Insight Enterprises, Inc. è un fornitore leader di prodotti e servizi IT ad aziende, enti pubblici e scuole in America del Nord, Europa, Medio Oriente, Africa e Asia Pacifico. Insight offre inoltre prodotti di calcolo, software e servizi IT avanzati con il proprio marchio. La società ha circa 4.500 dipendenti in tutto il mondo. Insight è al 477° posto della classifica "Fortune 1000" 2008 di Fortune Magazine.

Ruolo proposto:

- Penetrare attivamente nel mid market e raggiungere gli obiettivi di vendita (margini) predefiniti.
- Vendere l'offerta di Insight con una padronanza di tutti gli aspetti dei rapporti con i clienti e la fornitura di servizi.

Responsabilità:

- Soddisfare gli obiettivi di vendita definiti.
 - Identificare delle opportunità di vendita in tutte le aree del settore delle PMI, con particolare attenzione alle PMI di fascia alta.
 - Presentare un business plan trimestrale al responsabile vendite.
 - Presentare la proposta strategica di Insight allo scopo di individuare nuove opportunità di vendita.
 - Garantire che tutte le opportunità siano qualificate.
 - Creare e mantenere rapporti ad alto livello con tutti i clienti assegnati.
 - Comunicare previsioni settimanali di vendita accurate.
 - Creare una pipeline per il raggiungimento di obiettivi mensili.
 - Gestire e soddisfare obiettivi di margine predefiniti.
 - Consultare il team vendite specializzato di Insight, se necessario, per vendere servizi di valore.
 - Sviluppare rapporti con i produttori di software.
 - Raggiungere obiettivi finanziari e di vendita mensili.
 - Documentare tutti gli incontri con i clienti.
 - Coordinare le operazioni di back office.
 - Acquisire nuovi clienti.
-
- Il ruolo, le responsabilità e l'area geografica di interesse possono cambiare nel tempo insieme con la crescita della società.

Capacità ed esperienze:

- Almeno 2 anni di esperienza nella vendita Business to Business
- Comprovata capacita di relazione con i clienti
- Capacita organizzative
- Capacita di trattare con vari tipi di persone
- Competenza nella redazione di piani cliente
- Esperienza nella vendita di soluzioni
- Forti doti di negoziazione
- Eccellenti capacita di presentazione
- Patente

Sede di lavoro:

- Milano, Italia

Contatti:

Laura ALCARAZ laura.alcaraz@insight.com

Pietro MARRAZZO pietro.marrazzo@insight.com