



Un'ottima opportunità per un entusiasta
Internal Sales Executive
Comerciale Interno

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" 2006 di Fortune Magazine.

Ruolo proposto:

Trovare e sviluppare opportunità nuove ed esistenti tramite attività di vendita telefonica mirata alle aziende con meno di 2500 PC. Il candidato ideale deve essere un professionista delle vendite orientato ai risultati in cerca di una posizione che gli permetta di crescere e guadagnare in un ambiente dinamico e stimolante che premia il lavoro personale e di squadra.

Responsabilità:

- Identificare le opportunità di vendita in licenza all'interno della base clienti di interesse.
- In collaborazione con il responsabile del team vendite, creare e monitorare i piani di penetrazione clienti.
- Creare fatturato e crescita in linea con gli obiettivi personali e dell'organizzazione.
- Capire l'organizzazione del cliente, la sua strategia IT e i suoi obiettivi.
- Verificare che tutte le opportunità vengano vagliate, preventivate, chiuse e gestite servendosi degli appositi tool.
- Aumentare la spesa di ciascun cliente adottando un approccio di vendita per categorie.
- Identificare opportunità di vendita di servizi a valore aggiunto, come, ad esempio, SAM, sviluppo software, migrazione e servizi professionali, e coinvolgere il team vendite specializzato di Insight ove necessario.
- Mantenere informazioni aggiornate, accurate e dettagliate su clienti e potenziali clienti nel sistema CRM e nei tool di licenza di Insight.
- Incoraggiare i clienti a utilizzare strumenti di e-business e aumentare la percentuale di transazioni sul Web in linea con gli obiettivi aziendali.
- Collaborare e coordinare con BDM per le visite ai clienti.
- Comprendere appieno le esigenze dei clienti e fornire dei preventivi accurati per migliorare la percezione del business e ridurre al minimo i resi.
- Implementare un sistema efficace per il follow up e fornire il feedback sui fornitori.
- Partecipare attivamente alle campagne sui prodotti e promuovere i partner Alliance.
- Intrattenere rapporti di collaborazione con gli altri reparti per offrire sempre un servizio clienti eccellente.

- Assumersi la responsabilita di partecipare ad attivita di formazione e sviluppo su prodotti, sistemi e capacita.
- Assumersi la responsabilita di determinare e soddisfare le esigenze dei clienti, per far si che continuino a collaborare con noi.
- Comunicare idee di miglioramento rivolte a potenziare le prestazioni e l'efficacia a livello di team e personale.
- Sostenere i valori della societa.

Capacita ed esperienze:

- Almeno 1 anno di esperienza nella vendite telefoniche costituisce titolo preferenziale, idealmente in entrata e in uscita
- Chiara prova di continua soddisfazione degli obiettivi in un ambiente volto a profitti e margini
- Comprovato resoconto di sviluppo dei clienti, in particolare con un complesso portafoglio di prodotti e servizi
- Eccelenti doti di comunicazione verbale e scritta
- Capacita di dimostrare un continuo interesse a imparare e a capire i prodotti IT
- Spiccato senso degli affari, dando prova di capacita decisionali
- Forti doti di negoziazione
- Eccellenti capacita di presentazione
- Conoscenza della lingua inglese

Sede di lavoro:

- Milano, Italia

Contatti:

Laura ALCARAZ
Pietro MARRAZO

laura.alcaraz@insight.com
pietro.marrazzo@insight.com