

## **Area Sales Manager**



Adeodata è una realtà aziendale che da oltre 20 anni opera in ambito Life Science, offrendo consulenza in campo di Convalida dei sistemi Computerizzati.

Con oltre 60 dipendenti nel suo organico, l'azienda offre un ambiente giovane e collaborativo, in cui il contributo di ogni singolo dipendente è considerato il più importante asset aziendale.

Formazione, crescita e collaborazione sono tra i valori portanti dell'azienda.

Al momento siamo alla ricerca di un

### **Area Sales Manager**

Ha il compito di collaborare al raggiungimento degli obiettivi commerciali e alla gestione delle attività di Customer Satisfaction all'interno della struttura aziendale.

Nell'ambito della propria area territoriale raccoglie dal mercato, dai clienti e dai competitor, informazioni utili allo sviluppo di nuove opportunità commerciali che verranno poi valutate congiuntamente con il responsabile Sales & Marketing. Ha il mandato di redigere e comunicare ai clienti le offerte economiche per i servizi richiesti e di mantenere aggiornati archivi, database o altri applicativi in uso al dipartimento Sales & Marketing in modo da consentire la tracciabilità delle informazioni in logica di qualità.

Dovrà essere disponibile a viaggiare, sia presso la sede principale che verso le diverse destinazioni dei clienti di area. Dovrà essere disponibile a partecipare, all'occorrenza, a fiere, conferenze o eventi di settore.

Per quanto applicabile, ha la responsabilità di collaborare al mantenimento del sistema di gestione della qualità aziendale così come previsto dalle procedure vigenti.

## **PRINCIPALI MANSIONI E RESPONSABILITA'**

- Gestisce i clienti o i settori di mercato assegnatigli/le cercando di mantenere le quote di attività pregresse ed un elevato standard qualitativo del servizio commerciale, assicurando la regolarità, la qualità e la tempistica delle azioni necessarie per l'emissione delle offerte e lo sviluppo del mercato.
- Conosce il proprio mercato di riferimento, per quanto di competenza raccoglie informazioni sui servizi/prodotti della concorrenza e propone al responsabile Sales & Marketing azioni appropriate.
- Fornisce il proprio contributo per il raggiungimento dei valori di budget e per la definizione dei forecast di vendita.
- Cura e mantiene i rapporti con Soggetti e Clienti esterni.
- Formula offerte per i clienti /servizi di propria pertinenza e con i limiti di valore concordati con il responsabile Sales & Marketing.
- Mantiene aggiornato il database CRM aziendale e condivide con regolarità le informazioni rilevanti del proprio operato con il responsabile Sales & Marketing
- Traccia e analizza i dati di vendita di propria pertinenza
- Verifica la congruenza degli ordini ricevuti rispetto alle offerte emesse (revisione dell'ordine).
- Mantiene buoni rapporti con i clienti interni (area operativa ed amministrazione) per l'ottenimento delle informazioni per la formulazione delle offerte tecniche e per consentire l'espletamento delle attività amministrative.
- Collabora nell'organizzazione e realizzazione di eventi, attività di promozione e pubblicità e/o collabora nell'elaborazione di piani di marketing per lo sviluppo del mercato e la promozione di nuovi prodotti/servizi.
- Conosce ed applica gli obiettivi e le politiche aziendali.
- Attua il SGQ osservandone le prescrizioni e applicando quanto definito nelle procedure operative e collabora con le altre funzioni aziendali in ottica di miglioramento continuo.
- Gestisce il proprio PC aziendale secondo le procedure in vigore, effettuando in particolare le operazioni di backup periodico

- Gestisce i dati critici e sensibili relativi all'azienda e ai Clienti in conformità alle procedure ed alle leggi vigenti in materia.

## REQUISITI RICHIESTI

- Buona conoscenza del pacchetto Microsoft Office
- Buona conoscenza della lingua inglese, soprattutto in lettura e scrittura
- Capacità di individuare opportunità di business
- La pregressa conoscenza del mercato dell'industria farmaceutica (sia farmaco che principio attivo), dei dispositivi medici e della cosmetica è un requisito rilevante ai fini della selezione
- Eccellente conoscenza del mercato relativamente alle linee di business della Società
- Patente B

## SOFT SKILLS RICHIESTE

- Eccellente abilità di comunicazione scritta e orale
- Buone capacità organizzative e di pianificazione
- Attitudine alla negoziazione
- Empatia, iniziativa ed entusiasmo sono doti apprezzate

Per candidarsi mandare il proprio CV a: [candidature@adeodata.eu](mailto:candidature@adeodata.eu)

Se hai voglia di sapere qualcosa di più di Adeodata, visita il sito [www.adeodata.eu](http://www.adeodata.eu) e la nostra pagina [Linkedin](#).