



TRACTION

AUTOMATING PERFORMANCE

Documento: **Job Description**

Profilo: **Sales Executive**

Data: **16/01/2025**



DESCRIZIONE DELLA POSIZIONE

Traction, digital company specializzata nel MarTech in forte espansione, è alla ricerca di un **Sales Executive** da inserire nell'organico, che possa ampliare il portafoglio clienti dell'azienda. Se hai grinta, determinazione e ambizione, questa potrebbe essere l'opportunità che stavi aspettando per portare la tua carriera al livello successivo e realizzare il tuo potenziale.

Stiamo cercando professionisti delle vendite con il desiderio di crescere, persone motivate e intraprendenti, pronte a mettere in campo le proprie competenze, dimostrare il proprio valore e assumere un ruolo chiave nella guida del nostro team verso il raggiungimento di obiettivi sempre più ambiziosi.

Clicca qui per proseguire la candidatura: https://bit.ly/Candidature_Traction_Sales-Executive

Pacchetto Offerto

- RAL di 26-40k, in base all'esperienza
- Bonus calcolato direttamente in % sul fatturato prodotto
- Formazione interna sull'azienda, le procedure e i prodotti
- Team da coordinare e ampliare
- Riporto diretto al CEO/Leadership Aziendale
- Lavoro in sede
- Partecipazione ad eventi, ed eventuale rimborso spese
- Contratto a Tempo Indeterminato (CCNL Commercio)
- Periodo di Prova in base al livello del CCNL (minimo 2 mesi)
- PC e Telefono aziendali
- Buoni Pasto

Profilo

MUST HAVE:

- **Almeno 2 anni di esperienza:** il candidato dovrà dimostrare il suo contributo al fatturato e ai clienti prodotti nelle sue esperienze precedenti come Sales Executive, Account Manager, o Business Developer.
- Capacità di **gestire l'intero ciclo di vendita**, dalla generazione del lead alla chiusura del contratto
- Ottime doti di **negoiazione** e capacità di identificare e soddisfare le esigenze dei clienti
- Esperienza **nell'organizzazione e nell'ottimizzazione** dei processi di vendita
- Esperienza nel **generare nuovi contatti**, qualificarli e lavorare eventuali lead forniti dall'azienda
- **Esperienza nel settore del Digital Marketing** o del Software è considerata un PLUS – (esperienza nel dipt. Commerciale di: web agency, adv companies, software, SaaS, companies, consulenza, IT e System Integrator, e simili)
- **Ottima padronanza del pacchetto Office/Google** (in particolare Excel/Sheets per analisi e reporting).
- **Spiccate doti comunicazionali** verbali e scritte (sia al telefono che via mail) e deve porsi in maniera professionale con chiunque si interfacci con lui
- **Capacità di leadership e di coordinamento** di team o risorse esterne per l'acquisizione di clienti.
- **Attitudine proattiva, orientamento ai risultati** e capacità di lavorare sotto pressione
- Capacità/Volontà di lavorare in un **team (startup innovativa)** contribuendo alla crescita dell'azienda
- **Spiccate doti organizzative** sia relative all'impostazione del suo lavoro, sia per interfacciarsi con il management e il team e riportare i risultati ottenuti



- Italiano madre lingua

NICE TO HAVE:

- Familiarità con **strumenti di automazione del marketing** e di gestione della pipeline commerciale e dei lead (es. Pipedrive o altri software CRM/marketing).
- Familiarità con **strumenti di ricerca di nuovi contatti** (es. Sales Navigato) o altri strumenti utilizzabili su Linked-In
- **Orientamento al cliente:** Forte empatia e capacità di costruire relazioni durature.
- Precedenti successi documentati nella gestione e chiusura di progetti di vendita ad alto valore.
- Possesso di un proprio **portfolio clienti di clienti e decision makers**
- Inglese conversazionale

Attività previste:

Sviluppo NEW BUSINESS:

- Identificazione e segnalazione di opportunità tramite ricerca di nuovi prospect utilizzando canali outbound e inbound
- Identificazione e Gestione Partnership commerciali
- Identificazione e Gestione Gare o Bandi e gestione portali fornitori
- Gestione di tutte le fonti di potenziali disponibili in azienda

Coordinamento Visibilità e Brand Awareness aziendale (supportata dai tecnici in azienda ed esterni):

- Gestione della presenza web aziendale (sito e social)
- Gestione attività di SEO
- Gestione attività di PR
- Organizzazione Webinar
- Selezione e Gestione della partecipazione a Eventi

Gestione della Pipeline Commerciale:

- Primo Contatto con potenziali clienti
- Organizzazione incontri (call o di persona) per affrontare nel dettaglio le tematiche di interesse dei potenziali clienti e formulare soluzioni preliminari focalizzando il progetto potenzialmente attivabile
- Partecipazione alla formulazione delle soluzioni/offerte
- Gestione in autonomia del funnel commerciale, dal primo contatto alla chiusura, attraverso mailing e call/recall per presentazioni, follow-up, promozioni

Gestione dell'Area Commerciale

- Preparazione materiali commerciali e offerte
- Partecipazione e Coordinamento alle riunioni di coordinamento commerciale
- Rendicontazione e reporting analitici sulle performance del suo operato ai responsabili
- Utilizzo del Software di gestione della pipeline, con inserimento aggiornamenti e attività svolte (giornaliere)
- Partecipazione alla definizione delle strategie commerciali aziendali
- Gestione e organizzazione dell'area commerciale e delle procedure



Iter di Selezione

STEP	COSA
FASE 1 - INVIO RICHIESTA	Compilazione Form
FASE 2 - COLLOQUIO TELEFONICO	Colloquio Conoscitivo Online
FASE 3 - COLLOQUIO IN SEDE	Colloquio in sede con i responsabili area commerciale Traction
FASE 4 - TEST CAPACITA' TECNICHE IN SEDE	Colloquio in sede con project work e test capacità tecniche
FASE 5 - COLLOQUIO FINALE E OFFERTA IN SEDE	Offerta e Negoziazione
FASE 6 - INVIO OFFERTA FORMALE	Formalizzazione finale

Chi siamo

Entra anche tu nell'unica Digital Marketing Company che combina Servizi Professionali (**modello Bain&Company**) e Strumenti di Marketing Automation in un'unica Piattaforma di Offerta, gestendo tutto il funnel, dall'acquisizione di nuovi utenti alla fidelizzazione dei clienti, in maniera automatizzata.

Nel settore dell'Innovazione e del Digital, Traction si pone come un partner a 360° per le Piccole e Medie Imprese e le Grandi Aziende, sia in Italia che all'Estero.

Negli ultimi 5 anni l'azienda **è cresciuta del 50%** l'anno con più di 100 clienti, un budget media gestito di 8Mln di euro, una piattaforma multicanale proprietaria dove ogni mese vengono inviati circa 2Mln di messaggi e più di 500 automazioni realizzate. Siamo Google Partner, Amazon Adv Partner, Hubspot Certified e tanto altro.

Con servizi professionali e prodotti innovativi, supportiamo i nostri clienti con un approccio One-Stop-Shop, focalizzato principalmente nel Digital Marketing, prendendo in gestione tutte le attività legate alla crescita ed alla gestione dei clienti.

Crediamo che generando performance per i nostri clienti, non solo otteniamo la loro fidelizzazione, ma partecipiamo alla creazione delle aziende del futuro.

Alcune delle aziende che abbiamo supportato: TIM, Sparkle, Noovle, BePower/Eni Plenitude, Chinooky, Luiss, Rome Business School, Moovenda, Lazio Innova, Zig Zag Sharing, Together Price, Filo, Seta Beauty, Padius, Messagenius, Orodei, Manet Mobile, Shoparound, WFTrading, Italian Regional Food, Fil Rouge Capital, Polifarma, British Center, Globalstarnet, Social Academy, Aldo Gibilaro, Codemotion, University of Ljubljana, GenomeUp, Yakkyo, LuissEnlabs, Vikey, Stargraph, Orteat, Verticomics, Fullbrains, ABC Accelerators, Wineowine, Nextwin, Coldwell Banker Commercial, Quomi, Quasar Institute for Advanced Design...

Ambiente giovanile, informale, dinamico, meritocratico e con fortissima cultura aziendale attenta alla persona ma soprattutto incentrata sull'innovazione e sulla "Performance".