

Chi siamo:

Intuicy S.r.L., società del gruppo **Energis SA/NV** è un'azienda con una consolidata esperienza e forti competenze in ingegneria del software, specializzata in soluzioni avanzate per l'universo ICT. Lavoriamo ogni giorno al fianco d'importanti realtà specializzate in mercati e settori diversificati.

Mettiamo a disposizione dei nostri business partners, professionisti IT quali: data scientist, architetti sw, analisti, programmatori e project managers di assoluto livello. Un gruppo fatto di donne e uomini, dedite e specializzate nello sviluppo di servizi e soluzioni di eccellenza. Una squadra dedicata al supporto tecnologico e di servizio, per espandere e ottimizzare la raccolta, l'elaborazione e l'analisi dei dati. Sviluppiamo strumenti Smart tailor-made, per la risoluzione di problemi reali in ambito pubblico e privato, verticalizzati su ogni ambito, settore e segmento di mercato.

Per il mercato dell'*Efficienza Energetica*, abbiamo sviluppato una linea di prodotti, servizi e soluzioni, per la verifica dell'efficacia tecnico-economica degli interventi di E.E. e per il controllo e la gestione dell'intero ciclo di vita dei progetti. Siamo presenti in tutta Europa con un selezionato, consolidato e sempre crescente numero di partners appartenenti ai canali: Utilities, System Integrators, Facility Management, Engineering Companies, ESCoS, ai quali offriamo un'assistenza di alto livello. **Non vendiamo prodotti, servizi, soluzioni... ma costruiamo Partnership di alto profilo!**

Chi cerchiamo:

In linea con il piano di sviluppo e crescita della divisione *Efficienza Energetica* sul mercato italiano, cerchiamo su tutto il territorio nazionale:

Senior Sales Account Executive.

Professionisti donne e uomini fortemente motivati, ambiziosi e determinati a crescere e consolidarsi in un mercato competitivo e in forte e rapida crescita. **Crediamo nel valore delle persone ed investiamo su di loro, perché siamo convinti che le persone siano le uniche variabili a fare sempre la differenza!**

Caratteristiche personali, competenze e requisiti professionali:

- Motivazione;
- Proattività;
- Ambizione;
- Empatia;
- Spiccate doti relazionali;
- Competenze di comunicazione e di ascolto attivo;
- Naturale attitudine al Problem Solving;
- Abilità negoziali e conoscenza delle tecniche di vendita consulenziali;
- Forte orientamento al risultato, abitudine a lavorare per obiettivi, tenacia e determinazione, completano il profilo.

- **La/il candidata/o ideale è in possesso dei seguenti requisiti, considerati preferenziali:**
 - Età 35-50
 - Cultura a livello universitario;
 - Buona conoscenza della lingua inglese;
 - Conoscenza del mercato e della concorrenza;
 - Provenienza da affermati competitors di settore, e/o introduzione nei canali di vendita: Utilities, System Integrators, Facility Management, Engineering Companies, ESCoS.
 - Consolidato parco clienti e relazioni con i Key Account, potenziali nuovi partners, del territorio e dei canali di riferimento;
 - Pluriennale esperienza commerciale maturata nel settore e nei canali di riferimento;
 - Triennale esperienza commerciale e/o di sviluppo del business in settori affini.

Le principali responsabilità: Con riporto diretto alla direzione commerciale Italia.

- Relazioni e azioni condivise con i business partners attivi sul territorio di competenza, finalizzate allo sviluppo strategico e al fatturato;
- Sviluppo delle vendite e del business, attraverso l'acquisizione di nuovi partners sull'area di competenza;
- Collaborazione con la direzione commerciale Italia, nello sviluppo e implementazione delle strategie commerciali e delle attività di marketing strategico di area;
- Incremento delle vendite nei mercati e canali di propria responsabilità e nello sviluppo di canali alternativi.

Cosa offriamo:

- Verrà proposto un inquadramento contrattuale in funzione delle competenze, esperienza e professionalità maturate dai candidati, e in grado di poter soddisfare le candidature più qualificate;
- Formazione continua in aula, training on the job e affiancamenti;
- Supporto per la ricerca e l'identificazione di nuovi partners;
- Moderni supporti per la gestione della propria attività;
- Concreta possibilità di crescita professionale, all'interno di una realtà dinamica ed in piena espansione sul mercato nazionale ed europeo.

La ricerca è rivolta a persone di entrambi i sessi (D.lgs n. 198/2006). Le/i candidate/i dovranno inviare il proprio **C.V. corredato da una Lettera di Motivazione** in formato Word/Pdf, all'indirizzo mail risorseumane@intuicy.com - www.intuicy.it/page/jobs con espressa autorizzazione al trattamento dei dati, ai sensi degli artt. 13 e 14 del Reg. EU 679/2016.