



## DESCRIZIONE

Il nostro cliente, Agenzia di Digital Marketing, opera sul mercato internazionale con aziende clienti di medio-grandi dimensioni, supportandole nel raggiungere con successo i loro obiettivi di brand awareness, lead generation, vendita online. Al fine di strutturare al meglio il team di SEO & SEM siamo alla ricerca di un nuovo Account Manager (M/F) il quale sarà incaricato di gestire la relazione con i CLIENTI TOP accertandosi che l'erogazione del servizio offerto rispetti i tempi previsti dalla pianificazione dei progetti. Si ricerca pertanto una persona che nel lungo periodo sia in grado di fidelizzare e aumentare la soddisfazione e il valore della relazione con i clienti seguiti

## PROFILO

- Esperienza di almeno 5 anni in ruolo analogo (Account, Project Manager) nella gestione di clienti di medio/grandi dimensioni all'interno di agenzie web o pubblicitarie
- Ottima conoscenza applicativi MS Office (Power Point, Excel, Word) e GSUITE
- Ottima conoscenza della lingua italiana scritta e parlata. Buona conoscenza della lingua inglese scritta e parlata
- Conoscenza di Search Marketing (SEO/SEM) e di Web Analytics
- Capacità di Presentare e argomentare
- Problem solving
- Intelligenza emotiva e capacità di coordinare e comunicare con le controparti

## RESPONSABILITÀ & MANSIONI

L'account ha una personalità comunicativa capace di fare da ponte tra Operations e i Clienti Top. Unisce la parte interna di supporto alla parte esterna della relazione con il cliente e della comprensione dei suoi bisogni ed obiettivi. I compiti e le responsabilità principali del ruolo sono:

- Mantenere la relazione con i clienti top
- Pianificare con le Operations, Data Management e Client Partner le scadenze dei Progetti
- Condividerle successivamente con il cliente facendo un continuo follow-up
- Motivare il team coinvolto aiutando a definire le priorità
- Prevenire e Gestire situazioni delicate / reclami / ritardi / ri-pianificazioni
- Monitorare i KPI di progetto con le Operations e Data Management
- Collaborare con Client partner per rinnovi contrattuali, Upselling e nuovo business

## SEDE DI LAVORO & TIPOLOGIA CONTRATTUALE

CH – Chiasso. Tempo Indeterminato - Full Time 100%.

Si offre: Programma di Formazione interna continua, opportunità di crescita professionale ed economica.

Inviare CV (con foto recente) per e-mail all'indirizzo [luca.frigerio@4uc.ch](mailto:luca.frigerio@4uc.ch), specificando il Rif. **CO-033** e l'esplicito consenso, ai fini della **Direttiva UE 2016/679 (GDPR)**, al trattamento ed elaborazione dei propri dati personali presenti nel CV, esclusivamente per le finalità di Ricerca e Selezione del Personale; **senza il vostro esplicito consenso**, che una volta fornito potrà essere revocato in qualsiasi momento scrivendo a: [info@4uc.ch](mailto:info@4uc.ch), **non potremo procedere all'elaborazione della vostra candidatura**. Informiamo infine che daremo seguito alle sole candidature ritenute in possesso dei requisiti richiesti.