



## 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 Vendita siamo alla ricerca di un nuovo Sales Rep. (M/F) il quale sarà incaricato di sviluppare business.

## PROFILO

- Esperienza di almeno 4 anni in ruolo analogo / simile in ambito Sales, ossia attivo direttamente nella vendita di servizi digital/web marketing, preferibilmente legati in modo specifico all'ambito SEO, verso clienti di medio/grandi dimensioni
- Si ricercano persone provenienti da contesti analoghi, ossia operanti 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
- Conoscenze di Search Marketing (SEO/SEM) e di Web Analytics
- Capacità di presentare, argomentare, negoziare e di problem solving
- Intelligenza emotiva e capacità di coordinare e comunicare con le controparti

## RESPONSABILITÀ & MANSIONI

Il ruolo ha il compito di sviluppare business sia su clienti prospect (in target con il mix di servizi e prezzi offerti), sia con l'upselling e i rinnovi dei clienti attivi, raccogliendo le esigenze / aspettative del cliente. Il focus va su KPI legati alle vendite, nel rispetto dei target di redditività. I compiti principali sono:

- Ottenere il budget annuale di vendite
- Ricercare attivamente prospect potenziali che già usano i servizi e possono sviluppare un fatturato annuo di almeno 350 K
- Assicurare ricavi crescenti puntando ad una crescita minima > 15% annuale
- Garantire un margine operativo di primo livello (prezzo del venduto – costi diretti totali) di almeno il 40%, in collaborazione con il Data Manager
- Occuparsi di nuove attivazioni, upselling, cambi tempi erogazione / consegne, aspetti vari con impatto contrattuale e budget cliente in collaborazione con le Operations
- Minimizzare i rischi aziendali stipulando contratti in linea con le capacità economiche aziendali e nell'interesse aziendale con il supporto dell'Amministrazione
- Gestire e controllare KPI legati alle vendite settimanalmente, sui clienti attivati, seguendo i momenti importanti del progetto con il supporto delle Operations, attività di upselling, assicurandosi che i clienti rinnovino / comprino nuovi servizi

## 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
- Retribuzione offerta: fissa (in base ad esperienza) + variabile (circa 7 - 8 % sul venduto)

Inviare CV (con foto recente) per e-mail all'indirizzo [luca.frigerio@4uc.ch](mailto:luca.frigerio@4uc.ch), specificando il Rif. **CO-143** 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.