

# KEY ACCOUNT

Sede: Alto Vicentino

RIF.SLF011J

Inserita il: 09/10/2025

Ricerchiamo una/ un **Key Account** per una storica Azienda specializzata nella produzione e distribuzione di **soluzioni abrasive** a livello mondiale.

La figura avrà responsabilità sul territorio del Nord-Est Italia, con focus su sviluppo, gestione e fidelizzazione del portafoglio clienti.

Nello specifico, la risorsa si occuperà di:

- **Gestione clienti strategici** = Curare la relazione con i clienti chiave, garantendo continuità, fiducia e gestione delle criticità;
- **Analisi e sviluppo commerciale** = Intercettare bisogni, proporre soluzioni su misura e generare opportunità di up-selling e cross-selling;
- **Negoziazione e contrattualistica** = Condurre trattative su prezzi e condizioni, gestendo contratti;
- **Pianificazione e coordinamento interno** = Monitorare KPI, budget, collaborando con i team interni per garantire un servizio efficiente e puntuale;
- **Supporto strategico e reporting** = Fornire analisi alla direzione, contribuire alle strategie commerciali e monitorare l'evoluzione del mercato.

Il profilo ideale ha maturato almeno **cinque anni di esperienza** in ruoli commerciali analoghi, preferibilmente nei settori **meccanica di precisione, utensileria, ferramenta o forniture industriali**. È richiesta una buona conoscenza dell'**inglese** e dimestichezza con **strumenti digitali**, in particolare CRM.

Completano il profilo buone doti **comunicative**, empatia, **orientamento al risultato**, attitudine al problem solving, **flessibilità** e capacità di lavorare in team.

L'Azienda ha sede nell'**Alto Vicentino**.

*La ricerca è rivolta a candidati di ambo i sessi. Le persone interessate possono candidarsi direttamente cliccando su una delle possibilità sotto riportate.*

---