

# COMMERCIALE ESTERO - MERCATO FRANCESE (COPIA)

Sede: Fara Vicentino (VI)

RIF.SFE018D

Inserita il: 28/04/2026

Per conto di una realtà industriale internazionale, presente con filiali e distributori in oltre 100 Paesi nel mondo e attiva nello sviluppo e nella produzione di **soluzioni tecnologiche per il settore delle macchine operatrici movimento terra**, ricerchiamo una **figura commerciale estera** da inserire nel team dedicato ai mercati internazionali, con **focus specifico sul mercato francese**.

L'azienda, con headquarters produttivo in provincia di Vicenza, opera secondo standard qualitativi elevati, investe costantemente in ricerca e sviluppo e pone particolare attenzione alla relazione con il cliente finale e allo sviluppo professionale delle proprie persone.

La persona selezionata sarà inserita all'interno della **struttura commerciale estera** e avrà un ruolo **attivo nello sviluppo del business**, occupandosi sia della gestione del portafoglio clienti esistente sia della **prospezione di nuovi clienti nel territorio francese**.

I clienti di riferimento sono **principalmente distributori**, con i quali sviluppare relazioni strutturate e continuative; in alcuni casi il ruolo prevede anche il **contatto diretto con l'utente finale**, finalizzato alla **creazione di opportunità commerciali da valorizzare e concludere tramite il canale distributivo**.

Il ruolo prevede un **utilizzo quotidiano della lingua francese**, scritta e parlata, e un **uso costante del CRM aziendale**, strumento centrale per la gestione delle attività commerciali, della prospezione e delle visite.

## Attività principali

- Gestione della relazione commerciale con distributori attivi sui mercati di lingua francese
- Supporto diretto al cliente, distributore e, in alcuni casi, utente finale, in coordinamento con la rete distributiva
- Attività di prospezione commerciale strutturata finalizzata all'individuazione di nuovi distributori e clienti
- Pianificazione, organizzazione e gestione di visite commerciali presso distributori, clienti e potenziali clienti nel mercato francese
- Comunicazione quotidiana scritta e telefonica in lingua francese
- Attività di negoziazione e sviluppo della relazione commerciale
- Utilizzo quotidiano del CRM aziendale per la gestione di contatti, opportunità, attività di follow-up e reportistica
- Collaborazione continua con i team interni (commerciale, tecnico, back office)
- Applicazione di processi strutturati e metodo operativo orientato alla qualità del servizio e allo sviluppo del business

## Requisiti linguistici

- **FONDAMENTALE**: conoscenza della lingua Francese a livello madrelingua oppure C2 / C1
- Capacità di sostenere conversazioni professionali e tecnico-commerciali anche complesse
- Ottima padronanza della comunicazione telefonica e scritta

## Profilo ideale

Il profilo ideale è una figura commerciale, orientata allo sviluppo del mercato e del canale distributivo, che si distingue per:

- Spiccato orientamento commerciale e attitudine alla prospezione
- Metodo, precisione e affidabilità operativa
- Forte predisposizione all'utilizzo di CRM e strumenti digitali di gestione commerciale
- Capacità di trasmettere fiducia e credibilità
- Empatia, capacità relazionali e orientamento al cliente
- Proattività, curiosità e desiderio di apprendere
- Ottime capacità comunicative, in particolare telefoniche
- Interesse concreto verso il settore delle macchine movimento terra e il contesto industriale
- Attitudine positiva alla crescita professionale e al lavoro per obiettivi

La ricerca è aperta a candidati con diversi livelli di esperienza, anche profili junior, purché motivati a intraprendere un percorso

commerciale strutturato in un contesto internazionale.

### **Cosa offre l'azienda**

- Inserimento in un contesto internazionale strutturato e in crescita
- Formazione dedicata su prodotto, mercati, canale distributivo, processi commerciali e utilizzo del

### **CRM**

- Possibilità di lavoro ibrido o remoto, anche per candidati residenti all'estero (da concordare)
- Ruolo commerciale attivo con responsabilità di sviluppo del mercato francese
- Ambiente professionale orientato alla collaborazione, alla qualità e allo sviluppo delle competenze

**Modalità di lavoro:** Ibrida/possibilità di remote working

**RAL indicativa:** 30.000 – 40.000 euro. La proposta sarà comunque definita in modo coerente con il profilo, l'esperienza e il contributo atteso nel ruolo.

**Residenza:** Preferibilmente in Italia – valutiamo anche candidature residenti all'estero

**Sede di riferimento:** Fara Vicentino (VI)

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

---