

VENDITORE JUNIOR

Sede: Vicenza Ovest

RIF.SLF019G

Inserita il: 30/07/2026

Siamo alla ricerca di una/un **Venditore Junior** da inserire presso un nostro cliente, solida realtà vicentina che opera da oltre 50 anni nel settore dei materiali tecnici e delle soluzioni adesive.

L'azienda opera esclusivamente nel **mercato B2B** e collabora da molti anni con una primaria multinazionale americana, proponendo prodotti destinati a entrare nei processi produttivi dei clienti. Si tratta di un mercato altamente tecnico, caratterizzato da rapporti commerciali continuativi, nei quali competenza e consulenza rappresentano un importante valore aggiunto.

Principali responsabilità

- sviluppo commerciale attraverso la ricerca di nuovi clienti e nuove opportunità di business;
- gestione e consolidamento del portafoglio clienti assegnato;
- presentazione delle soluzioni aziendali e consulenza ai clienti, con l'obiettivo di crescere progressivamente fino a diventare un consulente tecnico-commerciale di riferimento;
- cura del portafoglio clienti attraverso attività telefoniche mirate, follow-up e fidelizzazione;
- partecipazione, in affiancamento ai colleghi, a fiere di settore italiane e internazionali e visite presso i clienti. Nel primo anno l'attività commerciale sarà prevalentemente rivolta ai clienti del Veneto;
- gestione progressivamente autonoma delle trattative commerciali.

Il profilo ideale

Desideriamo entrare in contatto con candidati in possesso di:

- diploma di scuola superiore o laurea ad indirizzo tecnico, economico o affine;
- buona conoscenza della lingua inglese, indispensabile per i rapporti con clienti e fornitori internazionali;
- esperienza, anche breve (1-2 anni), maturata in ruoli commerciali, preferibilmente in ambito B2B industriale;
- buona dimestichezza con gli strumenti informatici e con i principali software gestionali;
- disponibilità a trasferte sul territorio e, occasionalmente, alla partecipazione a fiere di settore in Italia e all'estero.

L'azienda offre un percorso di **formazione continua**, teorica e pratica, svolto direttamente dai colleghi più esperti, con l'obiettivo di accompagnare il candidato nella crescita fino a diventare un consulente tecnico-commerciale autonomo. L'inserimento avverrà all'interno di un **team commerciale affiatato e collaborativo**, dove la condivisione delle competenze e il supporto reciproco rappresentano un valore fondamentale.

Completano il profilo entusiasmo, curiosità e voglia di mettersi in gioco, unite al desiderio di imparare, crescere e costruire una carriera commerciale all'interno di una realtà solida, dinamica e in continua evoluzione.

Pacchetto retributivo

- CCNL Artigianato;
- **RAL di € 25.000**, commisurata all'esperienza maturata, con componente variabile legata al raggiungimento degli obiettivi a partire dal secondo anno;
- orario di lavoro full time, dal lunedì al venerdì, dalle 8.30 alle 17.00 con pausa pranzo di 30 minuti;
- buono pasto del valore di **€ 8,00** per ogni giornata lavorata;
- welfare aziendale a partire dal secondo anno di anzianità.

Sede di lavoro: Vicenza Ovest.

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