SALES AREA MANAGER

Sede: Alto Vicentino

RIF.SSU007J

Inserita il: 12/11/2026

Per una solida realtà industriale nel settore della **progettazione e produzione di distributori automatici e soluzioni tecnologiche per la vendita automatizzata**, siamo alla ricerca di un/una **Sales Area Manager**.

La figura avrà un ruolo centrale nello **sviluppo commerciale sul territorio nazionale**, occupandosi dell'acquisizione di nuovi clienti e partner, del consolidamento delle relazioni esistenti e dell'individuazione di nuove opportunità di business.

Principali responsabilità:

- **Sviluppare il mercato e acquisire nuovi clienti**, individuando opportunità commerciali e nuovi ambiti di applicazione delle soluzioni aziendali;
- **Gestire e ampliare il portafoglio clienti e la rete commerciale**, consolidando le relazioni con clienti e partner;
- Seguire in autonomia **l'intero processo di vendita**, dalla ricerca del contatto alla negoziazione e conclusione dell'accordo, coordinandosi con le funzioni interne;
- Analizzare le **esigenze del cliente**, proponendo soluzioni tecnologiche personalizzate e sviluppando nuove opportunità progettuali;
- Monitorare **fatturato, marginalità, pipeline e KPI commerciali**, contribuendo alla definizione e al raggiungimento degli obiettivi;
- Analizzare il mercato e la concorrenza, collaborando con le funzioni interne per lo sviluppo di nuove opportunità commerciali.

Requisiti:

- Formazione in ambito **economico o ingegneristico**;
- **Esperienza di 5-7 anni in ruoli commerciali B2B e/o B2C**, maturata nella vendita di **prodotti e soluzioni tecnologiche**;
- Esperienza nella **gestione e nello sviluppo di un territorio commerciale**, con responsabilità su obiettivi e risultati;
- Autonomia nella **gestione dell'intero processo di vendita**, dalla ricerca di nuove opportunità alla conclusione delle trattative;
- Buone competenze di **analisi economica, pianificazione commerciale e gestione dei budget**;
- Capacità di **negoziazione, ascolto e comprensione delle esigenze del cliente**;
- Disponibilità a **frequenti trasferte sul territorio nazionale** e patente B.

Saranno valutate con particolare interesse candidature provenienti dai settori **Ho.Re.Ca. e food service, food & beverage, OCS, facility management, distribuzione e vending**.

Soft Skills:

- **Dinamismo, autonomia e senso di responsabilità**
- Forte **orientamento al risultato** e motivazione al raggiungimento degli obiettivi;
- Capacità di **organizzazione e pianificazione**
- Ottime **capacità relazionali e di ascolto**
- Ottime capacità di **team working**

Il ruolo prevede un'attività prevalentemente **sul territorio**, con possibilità di organizzare il lavoro in modo flessibile.

L’azienda offre un pacchetto retributivo composto da **RAL indicativa fino ai 60.000 euro**, oltre a un **premio variabile legato agli obiettivi e auto aziendale**.

La sede aziendale si trova 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.