SALES AREA MANAGER
- Settore Macchinari Industriali -

Sede: Vicenza Ovest

RIF.SSU003K

Inserita il: 10/11/2026

Siamo alla ricerca di un/una **Sales Area Manager** da inserire all'interno di una realtà industriale specializzata nella **produzione di macchinari per il settore elettromeccanico e nella trasformazione di materiali isolanti flessibili**.

La figura avrà il compito di **gestire e sviluppare il portafoglio clienti, sia in Italia sia all'estero**, con una particolare attenzione ai **mercati internazionali**, seguendo direttamente le trattative commerciali e collaborando a stretto contatto con l'ufficio tecnico per individuare le soluzioni più adatte alle esigenze dei clienti.
Il ruolo prevede una componente **tecnico-commerciale**, che consentirà alla persona di approfondire le caratteristiche dei prodotti e di seguire l'intero processo di vendita, dall'analisi delle richieste alla definizione dell'offerta.

Principali responsabilità:

- **Gestire e consolidare i rapporti con i clienti acquisiti**, sviluppando nuove opportunità commerciali e garantendo continuità nelle relazioni;
- **Ricercare e sviluppare nuovi clienti**, principalmente sui mercati internazionali, individuando opportunità di crescita e ampliamento del business;
- **Analizzare le richieste dei clienti**, approfondendone le esigenze tecniche e applicative per individuare le soluzioni più adeguate;
- Collaborare costantemente con l'**ufficio tecnico** per la definizione delle soluzioni, la valutazione della fattibilità e la **formulazione delle offerte commerciali**;
- **Gestire le trattative commerciali**, seguendo il cliente nelle diverse fasi del processo di vendita;
- **Mantenere i rapporti con la rete di agenti**, supportandone le attività commerciali e lo sviluppo delle opportunità;
- Interfacciarsi con **Customer Service, Acquisti e Logistica** per garantire un'efficace gestione delle richieste e degli ordini;
- Partecipare a **fiere di settore e trasferte commerciali** con frequenza contenuta.

Requisiti:

- Esperienza maturata in **ruoli commerciali B2B**, preferibilmente nella vendita di prodotti tecnici, macchinari o soluzioni industriali;
- Gradita provenienza dal **settore elettromeccanico** o da contesti industriali affini;
- Capacità di **gestire trattative commerciali e sviluppare relazioni**;
- Attitudine a comprendere le **esigenze tecniche del cliente** e a confrontarsi con le funzioni aziendali coinvolte;
- **Buona conoscenza della lingua inglese**, necessaria per la gestione dei mercati esteri e possibilmente una seconda lingua.
- Disponibilità a effettuare **trasferte occasionali**.

Pensiamo a una persona **dinamica, proattiva e orientata al cliente**, capace di coniugare sensibilità commerciale e interesse per gli aspetti tecnici del prodotto. Completano il profilo **autonomia organizzativa, capacità di negoziazione, concretezza e predisposizione alla collaborazione** con le diverse funzioni aziendali.

È previsto un **percorso iniziale di formazione tecnica sui prodotti e affiancamento**, finalizzato ad acquisire una conoscenza approfondita delle soluzioni aziendali e delle relative applicazioni.

Il pacchetto retributivo prevede una **RAL fissa fino a 40.000 euro**, commisurata all'esperienza e alle competenze maturate, oltre a un **premio variabile legato ai risultati e auto aziendale a uso promiscuo**.

La sede di lavoro si trova a **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.