SENIOR ACCOUNT MANAGER – ITALIA
- Settore Giardino, Home Decor & Design -

Sede: Basso Vicentino

RIF.SSU004K

Inserita il: 12/11/2026

Per un'azienda leader nel **settore Giardino, Home Decor e Design**, presente sul mercato da oltre 50 anni e riconosciuta per la qualità e l'innovazione dei propri prodotti, siamo alla ricerca di un/una **Senior Account Manager**.

La figura, inserita all'interno dell'area commerciale, avrà la responsabilità di **gestire e sviluppare i clienti direzionali e i principali clienti strategici**, con particolare attenzione al mercato del Nord e Centro Italia, contribuendo inoltre alla **supervisione e allo sviluppo della rete agenti** sul territorio nazionale.

Principali responsabilità:

- **Gestire e consolidare le relazioni con i clienti direzionali e strategici**, individuando nuove opportunità commerciali;
- **Sviluppare il business sul territorio assegnato**, con particolare attenzione alla Lombardia e alle principali aree del Nord Italia;
- **Supervisionare e supportare la rete agenti**, attraverso incontri periodici, affiancamenti e monitoraggio dei risultati commerciali;
- Collaborare alla **definizione delle strategie di vendita**, contribuendo al raggiungimento degli obiettivi commerciali;
- **Monitorare il mercato e le esigenze dei clienti**, raccogliendo informazioni utili allo sviluppo dei prodotti e delle opportunità di business;
- Garantire una **presenza costante sul territorio**, attraverso visite a clienti e agenti.

Requisiti:

- **Esperienza consolidata in ruoli commerciali B2B**, preferibilmente come Senior Account Manager, Key Account Manager o Area Sales Manager;
- Esperienza nella **vendita di prodotti finiti e a catalogo**, preferibilmente in contesti caratterizzati da una forte componente relazionale;
- Capacità di **gestire clienti strategici e sviluppare nuove opportunità commerciali**;
- Gradita esperienza nel **coordinamento o nella supervisione di reti agenti**;
- Disponibilità a effettuare **trasferte sul territorio nazionale**.

Pensiamo a una persona con **spiccate capacità commerciali e relazionali**, autorevole ma capace di creare rapporti di fiducia con clienti e agenti. Completano il profilo **autonomia organizzativa, spirito di iniziativa, capacità di negoziazione e orientamento ai risultati**.

L'azienda offre un ruolo di responsabilità commerciale, con possibilità di crescita e progressivo ampliamento delle responsabilità.
Il pacchetto retributivo prevede una **RAL fissa fino a 45.000 euro, auto aziendale ad uso promiscuo** e **dotazione degli strumenti necessari allo svolgimento dell'attività lavorativa**, oltre a un **premio variabile legato ai risultati**, con condizioni definite in funzione dell'esperienza e delle competenze maturate.

La sede aziendale si trova nel **Basso Vicentino**.

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