

Recodi da oltre 50 anni progetta e realizza pavimenti industriali in calcestruzzo e resina destinati ai settori dell'industria e del commercio, in Italia ed all'estero.

L'azienda mette sempre il cliente al primo posto cercando di anticipare le sue esigenze e trovare la soluzione migliore per soddisfarle.

L'esperienza accumulata, la continua ricerca sui materiali, lo studio di nuove tecniche di progettazione e la meticolosa fase di realizzazione permettono a Recodi d'ottenere risultati molto apprezzati dai clienti.

Recodi punta sul proprio personale, in quanto è consapevole che le persone e le sinergie generate permettono lo sviluppo dell'azienda e di un ambiente di lavoro stimolante.

Ricerchiamo una figura proattiva e competente che sappia inserirsi in una realtà che sta conoscendo un periodo di costante crescita e innovazione.

## RICERCA

### TECNICO COMMERCIALE CENTRO ITALIA AREA2

Per ampliamento della direzione commerciale nelle province di **RIETI, ROMA, LATINA, FROSINONE, L'AQUILA, TERAMO, PESCARA, CHIETI**

#### Si richiede:

- Età 25-40 anni
- Domicilio in un raggio di 50 km da Avezzano (AQ)
- Comprovata esperienza di vendita business to business in settori con una buona componente tecnica (edile, impiantistico, ecc.)
- Buono standing e buone capacità comunicative e relazionali
- Esperienza e capacità nella gestione delle trattative
- Motivazione e orientamento al risultato
- Buona conoscenza della lingua inglese parlata e scritta
- Buona padronanza del PC, strumenti informatici, sistemi gestionali e Office
- Completano il profilo proattività, un'efficace gestione e pianificazione del lavoro mirata al conseguimento degli obiettivi.

#### Offriamo

- Trattamento economico interessante: fisso, benefits e interessanti premi al raggiungimento degli obiettivi personali ed aziendali
- Prospettive di crescita professionale
- Referenze di aziende primarie in ogni settore merceologico nella zona
- Training iniziale e formazione continua
- Ambiente di lavoro giovane e confortevole

#### Finalità del ruolo:

- Ricercare e visitare nuovi clienti per sviluppare il portafoglio
- Organizzare e programmare visite a prospects e clienti al fine di sviluppare e mantenere con loro relazioni commerciali e di partnership
- Analizzare le necessità dei clienti e ricercare soluzioni al fine di soddisfarle
- Assicurare il raggiungimento degli obiettivi
- Lavoro presso la sede, i clienti ed in smart working

Inviare dettagliato CV via mail a [job@recodi.it](mailto:job@recodi.it) con riferimento alla ricerca **TECNICO COMMERCIALE CENTRO ITALIA AREA2**