

## AS38 – Account Manager

### **Ruolo e Responsabilità**

Il nostro cliente, è una Società innovativa con cinque sedi in Italia, specializzata in System Integration in ambito **ICT**, Servizi Gestiti e Progettazione di soluzioni e servizi per la Digital Transformation, adatte a sostenere e accompagnare le evoluzioni aziendali nel loro processo di trasformazione digitale.

Nell'ambito di un processo di forte crescita e sviluppo del proprio business, ci ha incaricato di ricercare per la **filiale di Milano** un/una:

### **ACCOUNT MANAGER**

Cerchiamo una persona che abbia maturato una solida esperienza di vendita in Società di System Integration, con focalizzazione su una almeno una delle seguenti soluzioni verticali: Networking, Security e Data Center. E'gradita la conoscenza commerciale di soluzioni di alcuni Vendors come ad esempio Vmware e Microsoft.

La persona che ricoprirà il ruolo avrà la responsabilità di gestire sia un parco clienti assegnato che di sviluppare il mercato in termini di strategie di business. E'richiesta autonomia nelle fasi di individuazione dell'opportunità, redazione dell'offerta commerciale, gestione della trattativa, e finalizzazione dell'accordo, incrementando e monitorando la presenza commerciale sui clienti.

Indipendente, dinamico, in grado di rapportarsi con Aziende di media e grande dimensione; proattività e problem-solving sono doti fondamentali per lo svolgimento del ruolo.

La posizione prevede un costante lavoro di team con tutte le aree aziendali interessate nel processo di vendita e assistenza (Area Tecnica/Specialistica – Prevendita – Acquisti – Marketing – Amministrativa e, ovviamente, Commerciale).

### **Requisiti**

**Richiediamo di allegare il suo CV alla candidatura, per facilitare e velocizzare il processo di selezione.**

### **Contatti**

Puoi candidarti utilizzando il pulsante "CANDIDATI" qui accanto.

### **Industry**

soluzioni e servizi ICT

### **Sede di Lavoro**

Milano