Performance, Competenza e Motivazione.

I dipendenti Knauf svolgono un ruolo importante nel successo dell'azienda.

Le loro performance, la competenza e motivazione si basano sull'attuazione dei valori Knauf di spirito imprenditoriale, dedizione, collaborazione e umanità nel corso del loro lavoro quotidiano.

Le performance individuali danno un contributo al nostro successo collettivo come Squadra.

Questa è la base per la crescita del Gruppo Knauf.

Sei disponibile ad accettare la sfida e a crescere in questa realtà?

Knauf Italia, multinazionale leader di mercato nei sistemi a secco per edilizia, ricerca:

Technical Sales Manager

Area Nord – Regione Lombardia

Responsabilità

Inserito all'interno del Team Sales si occuperà delle seguenti attività:

- Promozione e prescrizioni di sistemi evoluti per l'edilizia
- Lead generation
- Supporto tecnico a Rivenditori, Progettisti, Imprese di Costruzione
- Formazione ai diversi target aziendali
- Responsabilità delle vendite di sistemi tecnici
- Segmentazione dei target di riferimento
- Gestione della cantieristica

Chi stiamo cercando

- Titolo di studio: Laurea Ingegneria civile o Architettura
- Competenze linguistiche: Inglese
- Competenze professionali: vendita di beni e servizi a valore aggiunto in ambito edilizio o di prodotti premium in altri settori
- Competenze Informatiche: Pacchetto Office

Altre Informazioni

• Data inizio: Gennaio 2020

Si prega di inserire la candidatura sul sito www.knauf.it alla sezione lavora con noi e allegando il proprio CV.

Knauf garantisce la pari opportunità (L. 903/77) e invita gli interessati a visionare l'informativa relativa al trattamento dei dati personali (art. 13 Reg. UE 2016/679).