

JOB DESCRIPTION RESPONSABILE COMMERCIALE



posizione	Responsabile Commmerciale Sede di Milano
risponde a	Michele Rombaldoni, titolare
rispondono a lui	3 istruttori, 1 programmatore
sede di lavoro	Milano
area di competenza	Nord Italia (Lombardia, Piemonte, Triveneto, altre regioni a seguire)
a partire da	Aprile 2015

Mansioni del Responsabile Commerciale

- ricerca nuovi clienti (new business)
- gestione clienti in portafoglio
- dimostrazione del software gestionale AVES presso le diverse tipologie di clienti (agenzie di viaggi, network, t.o. outgoing, t.o. incoming)
- gestione della trattativa commerciale
- project management in fase di post vendita e start-up
- partecipazione a fiere (es. TTG incontri) ed eventuali workshop
- progettazione e gestione delle iniziative promo-commerciali e pubblicitarie, coerenti con l'area di competenza

Mansioni del Responsabile della sede di Milano

- gestione della sede di via Mauro Macchi 42
- gestione del personale (4 dipendenti)

Mission

- diffondere la conoscenza del gestionale Aves nelle aziende turistiche dell'area di competenza
- ampliare il portafoglio clienti Datagest grazie alla presenza e alla conoscenza del territorio
- gestire il portafoglio clienti Datagest

KPI Key Performance Indicators

- incremento di fatturato del portafoglio clienti Datagest
- numero e qualità dei clienti acquisiti
- soddisfazione dei clienti in portafoglio e acquisiti

Conoscenze e competenze professionali

Formazione

- laurea o diploma in scienze turistiche o marketing oppure
- laurea in economia e commercio o diploma di istituto tecnico di ragioneria oppure
- laurea in scienze informatiche o matematiche in alternativa
- **esperienza pluriennale presso tour operator nella gestione/caricamento di prodotti turistici e conseguente fondata esperienza nell'utilizzo di software gestionali per tour operator**

Esperienza

- almeno 3 anni in ruolo di analogo (responsabile commerciale, responsabile prodotto, formazione in ambito gestionale/contabile)

Skills / Competenze

- **utilizzo professionale di strumenti informatici (soprattutto software gestionali per t.o. / agenzie)**
- **innate e provate attitudini commerciali, fortemente mirate al raggiungimento degli obiettivi di vendita**
- spiccate doti comunicative e di negoziazione
- capacità di project management
- autonomia decisionale, flessibilità e auto-organizzazione
- disponibilità ad affrontare frequenti viaggi e trasferte, essenzialmente nel Nord Italia

Lingue e residenza

- il ruolo non richiede conoscenza specifica di lingue straniere
- preferibile residenza a Milano o provincia