



CV (rif. INTE16-01)

Sales Account Manager MILANO

Intesa spa del gruppo IBM Italia ricerca personale commerciale da inserire all'interno del proprio organico con funzione di Sales Account Manager.

Il Sales Account Manager avrà il compito di promuovere il business INTESA, inserito in un team dinamico e seguirà un percorso per accrescere le proprie competenze e attitudini in ambito commerciale.

Risponderà direttamente al Direttore Sales e sarà responsabile della creazione e dello sviluppo del portafoglio clienti. La posizione comporta attività di mappatura e vendita alle potenziali aziende clienti, visita, creazione dell'offerta, chiusura della trattativa, reportistica ed analisi. Nel suo ruolo dovrà comprendere come generare valore per il potenziale cliente e definire le migliori strategie commerciali al fine di mettere in evidenza le eccellenze aziendali.

Competenze ed esperienze richieste

- esperienza di almeno 4-7 anni in ambito Sales Account Manager
 - definizione di un account plan sfidanti,
 - gestione della negoziazione con focus alto verso i risultati,
 - sviluppo e gestione delle opportunità di vendita verso "new" e "current" account,
 - creazione e mantenimento di un forte legame di business con il Cliente,
 - saper parlare in pubblico,
 - focus sulla soddisfazione del Cliente,
 - familiarità con la tecnologia,
 - gestione di account complessi,
 - capacità di relazione e teamwork.

Residenza/Domicilio: Milano e dintorni

Gli interessati, previa autorizzazione al trattamento dei dati personali ai sensi del D.lgs. 196/2003, possono inviare il **CV (rif. INTE16-01)** ad uno dei seguenti recapiti:

- 1) **Intesa.Jobs@intesa.it (preferibile)**
- 2) INTESA S.p.a. Strada Pianezza 289 – 10151 Torino – Ufficio del Personale
- 3) Fax +39 011 19216 375 - **Ufficio del Personale (Tel. 011 19216 310/307)**