



**Società in house del sistema pubblico regionale ligure operante nella progettazione, realizzazione e gestione di sistemi e servizi ICT per la Pubblica Amministrazione e la Sanità, ricerca un brillante professional a cui affidare il ruolo di:**

## **RESPONSABILE COMMERCIALE SENIOR** Rif. RCS20

che sarà chiamato a offrire un contributo professionale ad ampio spettro negli ambiti propri dello sviluppo del portafoglio di offerta dell'Azienda, con un particolare focus rivolto al perseguimento di nuove iniziative commerciali, alla preparazione delle gare d'appalto e al supporto pre sales.

Desideriamo pertanto entrare in contatto con un professional in grado, all'interno di cicli di vendita complessi, di svolgere in forte autonomia i propri compiti, di prendere l'iniziativa ed essere proattivo rispetto al mercato di riferimento, di condividere obiettivi e compiti con i team di lavoro affrontando costruttivamente problemi e difficoltà in ottica risolutiva.

Il candidato ideale, in possesso di una laurea tecnica, ha acquisito una comprovata esperienza non inferiore a 5 anni nell'ambito del ruolo per il quale si propone e proviene da realtà di servizi di medio-grandi dimensioni, attive nella commercializzazione di servizi e soluzioni ICT per clienti di alta gamma. **Costituirà titolo fortemente preferenziale l'aver maturato le proprie esperienze in organizzazioni operanti nell'ambito della fornitura di prodotti e servizi ICT alla Pubblica Amministrazione Locale.**

Al prescelto sarà affidato il compito strategico di:

- Sviluppare il portafoglio clienti nell'area e/o nel contesto assegnato, con riferimento all'intera gamma di prodotti, soluzioni e servizi aziendali ;
- Sviluppare ipotesi di offerta sulla base delle business opportunities, verificando con i Service e Project Manager fattibilità, tempi e costi di erogazione;
- Provvedere alla stesura di offerte e preventivi, gestendo il ciclo di vendita sino all'ottenimento dell'ordine;
- Mantenere con costanza il rapporto con la clientela, attraverso un elevato livello di servizio e di attenzione alla relazione al fine della sua migliore soddisfazione e fidelizzazione, anche favorendo il passaggio dall'orientamento al prodotto all'orientamento alla "soluzione per il cliente";
- Pianificare e monitorare puntualmente la propria attività commerciale e predisporre per il management la relativa reportistica periodica;
- Supportare in house e on field la forza commerciale nella definizione e prospettazione ai Clienti delle soluzioni tecnologiche;
- Garantire il raggiungimento dei target stabiliti con il management nel rispetto dei budget.

**Sede di lavoro : Genova** ( con disponibilità a brevi trasferte prevalentemente in ambito nazionale)

La posizione di lavoro prevede un contratto di lavoro a tempo indeterminato con una retribuzione coerente con l'effettiva seniority del candidato ed un inquadramento massimo pari al livello 8Q del vigente CCNL Metalmeccanico e della Installazione di Impianti.

La selezione comporta la verifica a livello curriculare e mediante colloquio, dei fattori sotto elencati, a ciascuno dei quali è correlata una soglia massima di punteggio attribuibile per un totale massimo complessivo ottenibile pari a 100:

Requisiti	Punteggi
Conoscenza Professionale della lingua inglese	5
Autonomia, motivazione, capacità di problem solving, attitudine alla comunicazione e alla relazione a tutti i livelli, come rilevabili dal colloquio	10
Livello di conoscenza delle tecniche di vendita, marketing e project management in ambito ICT	10
Titolo di studio (livello ed eventuale congruenza alle caratteristiche della mansione)	15
Livello di esperienza effettivamente e comprovabilmente maturata in posizione professionale analoga, anche quanto a mercati di riferimento, a quella per la quale viene proposta la candidatura	30
Livello di effettiva conoscenza del mercato dei prodotti e delle soluzioni ICT, in particolare per la Pubblica Amministrazione Locale	30

Completano il profilo una comprovata capacità di relazione a tutti i livelli interni e esterni all'azienda, proattività e autorevolezza professionale.

La fase di verifica sarà affidata ad una commissione di valutazione composta da esperti di provata competenza nelle discipline caratterizzanti il ruolo oggetto della ricerca. La commissione, nominata successivamente alla scadenza del termine di presentazione delle domande, sarà composta a norma dell'art. 5, comma 2, punto 5, del Regolamento per il reclutamento del personale di Liguria Digitale.

Gli interessati debbono trasmettere il loro CV, redatto secondo il modello di curriculum europeo e con indicato chiaramente il codice di riferimento della posizione di interesse, all'indirizzo email [selezionepersonale@liguriadigitale.it](mailto:selezionepersonale@liguriadigitale.it), autorizzando il trattamento dati personali ex Regolamento Generale per la Protezione dei Dati UE 2016/679 (GDPR).

**Saranno tenute in considerazione solo le domande pervenute entro e non oltre le ore 12:00 del 26 Marzo 2020.**

Le candidature reperate in possesso dei requisiti richiesti saranno contattate direttamente dalla Società. Trascorsi 90 giorni dalla data della presente inserzione, la Selezione dovrà intendersi conclusa; ringraziamo pertanto sin d'ora quanti ci manifesteranno il loro interesse con l'invio del proprio curriculum vitae.

Si precisa che il risultare "vincitori" del processo di selezione non costituisce garanzia di assunzione, restando l'Azienda libera di procedere o meno, in ogni tempo, all'assunzione. In ogni caso l'assunzione sarà subordinata alla verifica della piena idoneità lavorativa specifica, senza limitazioni e/o prescrizioni, certificata dal medico competente di Liguria Digitale, alla verifica del possesso dei diritti civili e politici e della non esclusione dall'elettorato politico attivo.

Il Responsabile Unico del presente Procedimento è Riccardo Battaglini.