

Informazioni generali

Unità: Sviluppo Commerciale

Tipo di contratto: Indeterminato, 100%

Data d'inizio: 01.03.2025

Luogo: Chiasso

Obiettivi

Spedimar Sagl è una ditta specializzata nel commercio internazionale. Nello specifico, Spedimar svolge le proprie attività nel ramo dei trasporti, sdoganamento e stoccaggio merci. L'obiettivo cardine dell'unità dello sviluppo commerciale di Spedimar è quello di catalizzare e potenziare nuove business partnerships. I collaboratori di quest'area analizzano il mercato e si relazionano con esso in conformità con la strategia sviluppata dalla direzione ed in liaison con stakeholders interni ed esterni, in particolare il team dell'unità operativa.

Responsabilità

- Monitorare il mercato nel quale si muove e cresce Spedimar, analizzando potenziali partners e soluzioni così come ostacoli e competitors.
- Relazionarsi col mercato ed instaurare rapporti chiave con gli stakeholders esterni.
- Negoziare e gestire le richieste dei partners, garantendo la metodologica gestione della documentazione in liaison con l'apparato operativo di Spedimar.
- Supportare ed integrare il team Spedimar dedicato al customer service in ogni singolo aspetto e fase.
- Gestire progetti particolari e supportare la direzione a discrezione di quest'ultima.

Profilo

Esperienza lavorativa:

- È richiesta un'esperienza lavorativa di almeno 3+ anni nel settore dello sviluppo commerciale.
- È indispensabile un background nell'ambito del commercio internazionale.
- È essenziale un'esperienza pregressa nella vendita e gestione di trasporti su gomma.

Educazione:

- Bachelor o Master, preferibilmente in economia, sales, marketing oppure una materia affine.
- Eventuali specializzazioni nell'ambito del commercio internazionale, nello specifico gestione e vendita di trasporti.

Lingue:

- Italiano: livello lingua madre o C2.
- Inglese: livello minimo C1, tanto parlato quanto scritto.
- Tedesco: livello minimo C1, tanto parlato quanto scritto.

Requisiti supplementari

- Saper usare accuratamente il pacchetto MS office.
- Avere esperienza pregressa con piattaforme CRM.
- Possedere una metodologia di lavoro organizzata.
- Avere un'attitudine pro-attiva e dedicarsi con passione al servizio del partner.
- Essere ambizioso nel voler crescere le proprie conoscenze e capacità.

Qualora siate interessati, vi invitiamo a mandare il vostro Curriculum Vitae alla nostra responsabile HR:
fiorellapezzotti@spedimar.ch.