

Sales Manager B2B - Assicurazione del Credito - Nord Italia

Atradius

Il Gruppo Atradius fornisce servizi di assicurazione del credito commerciale, fideiussione e riscossione in tutto il mondo ed è presente in 160 uffici in 52 paesi. I prodotti offerti da Atradius proteggono le aziende di tutto il mondo dai rischi di default associati alla vendita di beni e servizi a credito. Atradius è membro del Gruppo Catalana Occidente (GCO.MC), uno dei maggiori assicuratori in Spagna e uno dei più grandi assicuratori di credito al mondo. Ulteriori informazioni sono disponibili sul nostro sito web: <https://group.atradius.com>. In Atradius, crediamo nello sviluppo personale e nella mentalità della crescita. La nostra cultura si basa sul lavoro di squadra, responsabilità affidabile, miglioramento costante e servizio senza rivali.

Leggi di più sul nostro sito : <https://careers.atradius.com/en/careers>.

Dipartimento

Ufficio Vendite dirette B2B

Job Description

Stiamo cercando un esperto **Sales Manager per l'area Nord – Nord Est** che si unisca alla nostra organizzazione di vendita diretta B2B di assicurazione del credito commerciale. L'assicurazione del credito è uno strumento importante nell'aiutare le aziende a crescere ed espandere il proprio business, con la sicurezza di poter ricevere i pagamenti per i beni/servizi ceduti.

Cosa farai?

- **Identificazione dei potenziali clienti:** Identificare e valutare le aziende potenziali clienti sul territorio
- **Sviluppo del business:** Stabilire il contatto con i potenziali clienti tramite visite, chiamate, partecipazione ad eventi, LinkedIn ed email.
- **Valutazione :** Condurre valutazioni delle esigenze dei potenziali clienti per presentare la copertura assicurativa più adatta per loro
- **Lavoro di squadra:** Lavorare a stretto contatto con le funzioni interne di valutazione del rischio ed assunzione delle polizze, per raggiungere il comune obiettivo di ottenere una crescita sana.

Cosa cerchiamo?

- Provata esperienza di successo nel mercato delle vendite B2B
- Ottime capacità di comunicative, sia scritte che verbali
- Desiderio di raggiungere gli obiettivi unito ad una forte etica del lavoro
- Esperienza nel lavorare per obiettivi
- Capacità di costruire rapporti con i clienti basati sulla fiducia

Cosa offriamo?

- Supporto dedicato del team e dei reparti della Compagnia
- Uno stipendio competitivo e bonus legato al raggiungimento degli obiettivi
- Possibilità di lavorare in autonomia anche in forma ibrida
- Far parte di un'azienda in cui abbiamo piacere a lavorare insieme con obiettivi comuni

Uguali opportunità per tutti

Il successo della nostra organizzazione sta nella qualità delle nostre persone e delle loro idee. Intuizioni e soluzioni innovative per i nostri clienti sono il risultato di un gioco di culture, conoscenze ed esperienze. Ecco perché la diversità è estremamente importante per Atradius. Per garantire che tutti i colleghi all'interno di Atradius possano sviluppare le loro qualità, promuoviamo una cultura inclusiva in cui tutti si sentano coinvolti e apprezzati. Incoraggiamo e diamo il benvenuto a tutti coloro che vogliano rispondere ai nostri annunci .

Atradius - Vuoi saperne di più ?

Guarda questo video: <https://www.youtube.com/watch?v=NnsgT04OpTU&t=4s>