

COMMERCIALE AREA BUSINESS ANALYTICS

PROFILO SOCIETARIO

Stratos S.r.l. si propone al mercato da oltre 20 anni con soluzioni strategiche in grado di semplificare il lavoro e di accelerare il business di tutti i giorni. Nel corso degli anni abbiamo scelto di focalizzare gli sforzi su specifiche aree di intervento con la consapevolezza che lo sviluppo delle competenze, sia tecniche che applicative, rappresenta il vero valore aggiunto che possiamo offrire ai nostri clienti.

Competenza e serietà in qualsiasi momento, dall'analisi dei requisiti all'assistenza post-vendita, fanno di Stratos il partner strategico di riferimento con cui collaborare... e le numerose referenze, società di primaria importanza nel panorama economico italiano, lo dimostrano più di qualsiasi altra cosa. Nata nel 1984, Stratos è oggi una realtà solida e attenta agli sviluppi del mercato.

Le soluzioni proposte possono essere ricondotte alle seguenti aree di intervento:

- Corporate Performance Management (CPM)
- Business Analytics
- Enterprise Content Management (ECM)
- Business Process Management (BPM)
- Business Continuity

Di seguito una scheda riassuntiva contenente le principali caratteristiche della figura ricercata:

Stratos S.r.l.		
Sede di lavoro: via Pavia 9/a 1 – 10098 – Rivoli (TO)		
Referente aziendale: Luca Oglietti		
e-mail: l.oglietti@gruppostratos.com	Tel: 011 9500000	fax: 011 9588822

PRINCIPALI MANSIONI

Il candidato selezionato avrà la responsabilità dello sviluppo commerciale della divisione Business Analytics nel mercato delle PMI (Piccole Medie Imprese).

COMMERCIALE AREA BUSINESS ANALYTICS

REQUISITI

Competenze richieste:

- Esperienza nella vendita di prodotti e soprattutto servizi/progetti nell'area della Business Intelligence, Corporate Performance Management, Business Analytics
- Ottima conoscenza delle procedure in area Finance e Controllo di Gestione
- Ottime capacità di analisi e problem solving
- Capacità di portare **nuovi** clienti e sviluppare il mercato. Non si tratta di gestire un portafoglio esistente (account manager)
- Capacità di relazionarsi con i livelli alti delle PMI (Direttore Generale, Proprietà, Amministratore, Responsabile Amministrativo/Finanziario, Controller)
- Capacità di lavorare in modo indipendente, contribuendo attivamente con la Direzione alla definizione ed applicazione dei piani di azione sul mercato.
- Gestione dell'intero ciclo di vendita: dalla ricerca del contatto ad attività di post-vendita
- Ottime capacità di comunicazione scritta e orale
- Conoscenza delle architetture IT

Età:

- 30-40 anni

Competenze linguistiche richieste:

- Buona conoscenza della lingua Inglese (scritta e parlata)

Titolo di studio richiesto:

- Laurea in Economia, Ingegneria Gestionale o assimilabili

Altro:

Disponibilità a viaggiare

COMMERCIALE AREA BUSINESS ANALYTICS

OFFRIAMO

Contratto:

- contratto a tempo determinato trasformabile in contratto a tempo indeterminato dopo 1 anno

Benefit:

- personal computer, cellulare, ticket restaurant.