



SALES PROFESSIONAL FOOD (zona Italia Nord-Ovest)

Univar SpA, realtà leader nella distribuzione di prodotti chimici per l'industria, ricerca un Sales Professional per la Divisione:

Food (zona Italia Nord-Ovest)

Informazioni su Univar

Il Gruppo Univar è una società leader mondiale nella distribuzione di prodotti chimici industriali e specialistici e trova la propria ragione di essere nel servizio, affiancato ad una forte componente di assistenza tecnica nello sviluppo applicativo e nella logistica, al fine di supportare i propri partners nella crescita del loro business.

La Società rappresenta oltre 2.500 produttori chimici offrendo alla propria clientela, composta da 250.000 clienti, un portfolio completo di prodotti. Il Gruppo opera con una rete di circa 170 stabilimenti di distribuzione in tutta l'America settentrionale, l'Europa e la Cina. Nel 2009, ha riportato un fatturato pari a 7,2 miliardi di dollari statunitensi. Per maggiori informazioni, visitare il sito: www.univarcorp.com.

Con una gestione di 56 centri di distribuzione in 20 paesi in Europa, nel Medio Oriente ed in Africa, i 2.200 dipendenti locali Univar servono più di 50.000 clienti in una varietà di industrie che comprendono i rivestimenti, gli alimenti, la cura della persona, i prodotti farmaceutici ed altri importanti settori. Per ulteriori dettagli su Univar Europe, si veda il sito: www.univareurope.com.

In Italia Univar rappresenta oltre 70 produttori di primissimo piano nello scenario della chimica mondiale e, sul mercato nazionale, è presente in 18 differenti settori industriali. www.univareurope.com/it

Job Description

Il Sales Professional, riportando al Sales Industry Manager, è la risorsa dell'Area Commerciale, che, in coordinamento con il proprio Inside (Venditore interno), segue, in termini di vendita, promozione, mantenimento e sviluppo, i Clienti della propria zona per i settori di competenza.

Responsabilità:

- E' responsabile dei risultati commerciali in termini di:
 - Tonnellate
 - Fatturato
 - Gross Margin
 - n.° Clienti attivi della zona
 - Product mix" per Cliente/ zona;
- Tiene sotto controllo la situazione economica/ finanziaria dei propri Clienti;
- Mantiene un costante scambio di informazioni con il proprio Inside;
- Ricerca nuovi Clienti;

- Collabora con i Product Manager nella conoscenza del mercato ed, in particolar modo, nei confronti dei prodotti utilizzati dalla Clientela identificandone i quantitativi, i prezzi, la concorrenza.

Metodo di lavoro:

- Visita i Clienti della propria zona autonomamente o congiuntamente a Sales Industry Manager, Sales Director e Case Mandanti, Group Product Manager, Product Manager, Tecnico Commerciale;
- Sviluppa il numero di Clienti ed incrementa, in termini di vendita e promozione, il numero di prodotti per Cliente;
- Redige, insieme al proprio Inside, il Piano di Vendite Annuale (Budget);
- Utilizza in tutte le sue funzionalità il CRM-Customer Relationship Management;
- Esegue una corretta segmentazione dei clienti seguendo i criteri aziendali;
- A livello formativo:
 - Partecipa a riunioni commerciali ed aziendali, di settore, di prodotto;
 - Partecipa a seminari dedicati ai Clienti ed a Fiere di settore.

Job Profile

Il nostro candidato ideale ha:

- Background di tipo chimico/scientifico, Laurea in Scienze e Tecnologie Alimentari;
- Conoscenza del mercato Food e delle materie prime di riferimento (acidulanti-sequestranti, agenti lievitanti, amidi e derivati del riso, antiossidanti, aromatizzanti, coloranti, conservanti, derivati del latte, dolcificanti, enzimi, fibre, fosfati, fortificanti, gelificanti e stabilizzanti, sequestranti, stabilizzanti/addensanti, umettanti);
- Esperienza commerciale nel settore della distribuzione di prodotti chimici industriali e specialistici;
- Inglese fluente (scritto e parlato);
- Notevole predisposizione ai rapporti interpersonali;
- Buone doti comunicative;
- Spiccate capacità negoziali;
- Abilità nell'orientare il Cliente alla scelta del prodotto più idoneo;
- Forte orientamento al raggiungimento dei risultati;
- Autonomia operativa, ottime capacità di pianificazione ed organizzazione, abilità a lavorare per priorità;
- Imprenditorialità nella gestione della propria zona;
- Predisposizione al lavoro con team differenti ed inter-funzionali;
- Forte motivazione, voglia di mettersi in gioco, curiosità, entusiasmo, apertura mentale e capacità di lavorare in un contesto sia locale che internazionale;
- Disponibilità a viaggiare;
- Residenza in Piemonte, con preferenza nella prov. di CN o AL.

Sede di Lavoro:

Torino.

Zona di competenza:

Piemonte, Valle d'Aosta, Liguria.

La ricerca è rivolta a persone di entrambi i sessi (L. 903/77). Gli interessati sono pregati di inviare un dettagliato CV, citando il **Rif. "FV Food (Nord-Ovest)"** e l'autorizzazione al trattamento dei dati personali (D.Lgs. 276/2003) al seguente indirizzo: recruitment.it@univareurope.com