

Field Sales Representative Marche - Abruzzo (Tena, Tempo, Nuvenia)

Unisciti al nostro eccezionale team Field Sales e preparati per una carriera entusiasmante all'interno di Essity, un'azienda multinazionale leader nel settore igienico-sanitario.

La nostra missione è migliorare il benessere delle persone attraverso prodotti essenziali per la vita di tutti i giorni. Con marchi globali di prestigio come Tempo, Nuvenia, DemakUp e Tena, operiamo in circa 150 Paesi e il nostro gruppo conta circa 36.000 dipendenti.

Stiamo cercando una risorsa per la zona Marche e Abruzzo che avrà l'opportunità di gestire con successo i punti vendita della Grande Distribuzione Organizzata (GDO) assegnati.

Il tuo obiettivo sarà quello di migliorare la visibilità dei nostri prodotti a marchio, incrementando l'assortimento, le attività promozionali e la quota di spazio espositivo attraverso la tua abilità negoziale con i responsabili dei punti vendita.

Unisciti a Essity e sii parte di un'azienda in cui il tuo talento sarà valorizzato e dove avrai l'opportunità di crescere professionalmente in un ambiente stimolante e gratificante.

Ti aspettano emozionanti sfide e l'opportunità di contribuire al miglioramento della vita delle persone attraverso prodotti di alta qualità e innovativi. Non vediamo l'ora di condividere questa straordinaria avventura con te!

Cosa farai:

- Gestione delle relazioni con i punti vendita: interfaccia diretta con i responsabili dei punti vendita, sviluppando rapporti di fiducia e collaborazione. Comprensione delle esigenze del punto vendita e di soddisfare le richieste in modo tempestivo ed efficiente.
- Implementazione di strategie di vendita: lavorare in sinergia con il team sales ed la divisione trade marketing per implementare strategie e piani di vendita (promozioni, sconti, attività di visual merchandising e altre iniziative volte ad aumentare le vendite)
- Monitoraggio delle performance dei prodotti all'interno dei punti vendita. Raccolta dei dati sul sell-out dei prodotti, l'andamento delle vendite e la rotazione degli scaffali, analizzando i risultati per identificare opportunità di miglioramento.
- Gestione dello spazio espositivo: controllo che i prodotti dell'azienda siano esposti in modo ottimale all'interno del punto vendita. Collaborazione con i responsabili dei punti vendita per ottenere la migliore visibilità dei prodotti e garantire una presenza prominente sugli scaffali.
- Negoziazione e gestione degli accordi commerciali con i responsabili dei punti vendita per ottenere spazi espositivi extra, posizionamenti strategici e altre opportunità di promozione per i prodotti dell'azienda.

- Monitoraggio della concorrenza all'interno dei punti vendita, raccogliendo informazioni sugli spazi espositivi, le promozioni e le strategie adottate dai competitor.
- Analisi dei dati e reportistica dalle attività di vendita e presentazione di report dettagliati al Field Sales Manager.

Chi cerchiamo

- Minima esperienza nel settore delle vendite, trade marketing o marketing, preferibilmente in aziende del settore Consumer Good
- Abilità di Comunicazione: essere in grado di comunicare chiaramente e persuasivamente sia con i colleghi interni che con i partner commerciali esterni
- Relazioni Interpersonali: La capacità di costruire e mantenere relazioni positive con i punti vendita, i distributori e i clienti finali è essenziale per il successo
- Adattabilità: essere in grado di adattarsi rapidamente ai cambiamenti nelle condizioni di mercato o alle esigenze dei clienti.
- Orientamento ai Risultati: La motivazione a raggiungere gli obiettivi di vendita e a migliorare costantemente le prestazioni è cruciale.
- Capacità di Presentazione: La capacità di creare e presentare in modo efficace materiale promozionale o di vendita è importante per influenzare positivamente i partner commerciali.
- Gestione del Stress: Data la varietà di responsabilità e le sfide potenziali del ruolo, la capacità di gestire lo stress in modo efficace è fondamentale per mantenere le prestazioni.
- Residenza nella area della Romagna, preferibilmente nella provincia di Rimini o disponibilità al trasferimento.

Cosa offriamo:

Contratto a tempo determinato di 12 mesi con assunzione diretta. Salario competitivo, incentivi variabili e macchina aziendale inclusi.

Ambiente collaborativo, con focus sull'empowerment, impatto sul lavoro e innovazione. Sosteniamo il tuo sviluppo personale e professionale e promuoviamo la salute e sicurezza sul lavoro.

Unisciti a noi per una carriera gratificante e per fare la differenza!