

## INSIDE SALES

Start-up francese che si occupa di semplificare le procedure amministrative relative al trasloco, per ampliamento del team di Barcellona, ricerca giovani talenti proattivi e con tanta energia.

La figura dovrà svolgere le seguenti attività:

- Individuare, qualificare e contattare potenziali partner italiani
- Negoziare e chiudere importanti lead
- Creare un portafoglio di partners da accompagnare durante i primi step della collaborazione
- Contattare direttori d'agenzie e vari professionisti immobiliari
- Comprendere e comunicare chiaramente i valori e la cultura aziendale
- Lavorare a stretto contatto con gli altri nostri team
- Trovare in modo indipendente nuove opportunità di Business

### REQUISITI

- Laurea in ambito giuridico/economico.
- Esperienza in Inside Sales, Account Management o Business Development
- Si richiede proattività, spirito imprenditoriale, motivazione, orientamento al risultato, buone capacità d'adattamento, d'ascolto e resilienza.

**TIPOLOGIA CONTRATTUALE:** Remunerazione: fisso + bonus

Durata: contratto a tempo indeterminato

Ore settimanali: 39 ore/ settimana

**SEDE DI LAVORO:** Barcellona

Sarà contattata/o direttamente dall'azienda qualora il suo CV risulti in linea con la posizione.

Ulteriori dettagli verranno forniti in sede di colloquio

### Per candidarsi:

- Salvare il **CV** (provvisto di foto con Aut.Tratt. - art. 13 GDPR 679/2016) in formato **PDF** denominandolo con il proprio **COGNOME** e **NOME**;
- Inviarlo all'indirizzo e-mail: [jobplacement@lum.it](mailto:jobplacement@lum.it) **ENTRO IL 23/05/2022**;
- Scrivere nell'oggetto della mail: **"CANDIDATURA INSIDE SALES"**



ANNUNCIO RIVOLTO ESCLUSIVAMENTE A STUDENTI/LAUREATI DEI CORSI DI LAUREA E MASTER  
DELL'UNIVERSITA' LUM