

DESCRIZIONE AZIENDA

Azienda innovativa attiva nel settore delle soluzioni digitali avanzate, leader internazionale nello sviluppo di soluzioni di eXtended Reality (XR) e AI Generativa, applicata ai processi vitali dell'azienda, attiva da oltre 15 anni, opera nei settori retail, formazione, industria e turismo, offrendo esperienze digitali avanzate e scalabili. Ha sede in Puglia ed è partner di importanti realtà globali.

MANSIONI:

La risorsa sarà inserita nel team commerciale affiancherà l'Account Executive nelle attività di prevendita, dimostrazione prodotto e supporto post-vendita, con un ruolo chiave nel promuovere e valorizzare le soluzioni tecnologiche proposte dall'azienda. Supporterà la fase di vendita, prevendita e analisi dei bisogni del cliente. Si occuperà di presentazioni, documentazione tecnica e scenari d'uso personalizzati. Affiancherà le demo pratiche dei prodotti e attivazione licenze software. Nel percorso supporterà la formazione post-vendita presso le sedi dei clienti. Parteciperà a fiere, eventi di settore e gestione dei lead generati. Con l'utilizzo di strumenti di Intelligenza Artificiale e CRM (es. Microsoft Dynamics) per il monitoraggio delle opportunità e la gestione del funnel commerciale.

REQUISITI:

- Competenze tecniche: CRM e tecnologie di presentazione digitale, esperienze nella vendita, Patente B/automunito
- Competenze personali: Ottime capacità comunicative e relazionali, propensione alla presentazione e gestione del cliente
- Titolo di studio: Laurea Ingegneria Gestionale / Economia

POSIZIONE: Junior Sale Solution

LUOGO DI LAVORO: Molfetta (BA)

TIPOLOGIA CONTRATTUALE: Tirocinio curriculare / extracurriculare

COME CANDIDARSI

- Inviare **CV** all'indirizzo e-mail: jobplacement@lum.it ENTRO 22/07/2025
- **Oggetto** e-mail: "CANDIDATURA RIF 71 JUNIOR SALE SOLUTION"

ANNUNCIO RIVOLTO ESCLUSIVAMENTE A STUDENTI/LAUREATI DI CORSI DI LAUREA E
MASTER LUM