

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 selezionata 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. Le attività sono dare: supporto alla forza vendita nella fase di prevendita e analisi dei bisogni del cliente: preparazione di presentazioni, documentazione tecnica e scenari d'uso personalizzati; conduzione di demo pratiche dei prodotti e attivazione licenze software; formazione post-vendita presso le sedi dei clienti; partecipazione a fiere, eventi di settore e gestione dei lead generati; 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: Intelligenza Artificiale e CRM
- Competenze personali: relazionali, presentazione e gestione del cliente, esperienza (breve) in vendita di soluzioni tecnologiche, partecipazione a fiere, eventi di settore e gestione dei lead generati, automunito
- Laurea Ingegneria / Economia

POSIZIONE: Solution sales

TIPOLOGIA CONTRATTUALE: Tirocinio extracurriculare

LUOGO DI LAVORO: Molfetta (BA)

COME CANDIDARSI

- Inviare **CV** all'indirizzo e-mail: **jobplacement@lum.it** ENTRO 07/12/2025
- **Oggetto** e-mail: "**CANDIDATURA RIF 111 SOLUTION SALES**"

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