

DESCRIZIONE AZIENDA

Azienda specializzata in consulenza informatica e soluzioni software per aziende e professionisti. Offre servizi di digitalizzazione, software gestionali, cloud, CRM, contabilità e gestione delle risorse umane, supportando le imprese nell'ottimizzazione dei processi aziendali.

MANSIONI:

La risorsa ricercata sarà inserita all'interno della struttura commerciale con un ruolo di coordinamento, supervisione e sviluppo della rete Sales sul territorio di riferimento. La figura avrà il compito di supervisionare e supportare l'attività dei Junior Sales, monitorandone l'andamento e i risultati, fungendo da punto di raccordo tra la rete commerciale e il Direttore Tecnico. La risorsa manterrà inoltre un ruolo operativo nello sviluppo commerciale, occupandosi della gestione e fidelizzazione dei clienti, dell'ampliamento della rete commerciale e dell'individuazione di nuove opportunità di business.

REQUISITI:

- Esperienza pregressa in ruoli commerciali/Sales, requisito indispensabile;
- Esperienza maturata preferibilmente nel settore Informatico, Digital o System Integration;
- Preferibile esperienza nel coordinamento, supervisione o affiancamento di risorse commerciali;
- Solida conoscenza delle dinamiche di vendita e sviluppo commerciale;
- Spiccate capacità di gestione del cliente e sviluppo del business;
- Ottime capacità comunicative, relazionali e negoziali;
- Autonomia nella gestione del territorio e delle attività commerciali;
- Proattività, leadership e capacità organizzative;
- Disponibilità a brevi e sporadici spostamenti sul territorio.

LUOGO DI LAVORO: Molfetta (BA)

TIPOLOGIA CONTRATTUALE: Determinato/ Indeterminato (RAL35-45K)- Full Time

BENEFIT: Auto aziendale + Carta carburante

COME CANDIDARSI

- Inviare **CV** all'indirizzo e-mail: **jobplacement@lum.it** ENTRO 14/09/2026
- **Oggetto** e-mail: "**CANDIDATURA RIF 107 SALES COORDINATOR**"

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