

DESCRIZIONE AZIENDA

Startup innovativa italiana attiva nel settore dell'Intelligenza Artificiale, specializzata nello sviluppo di soluzioni avanzate per l'analisi e la gestione dei rischi aziendali e del loro impatto sui risultati finanziari. Con un forte posizionamento internazionale e collaborazioni con importanti centri di ricerca, la realtà è attualmente in una fase di crescita ed espansione sui mercati internazionali.

MANSIONI:

La risorsa affiancherà i founder nella gestione delle attività di marketing, comunicazione e sviluppo commerciale, contribuendo alla costruzione dei relativi processi. Lavorerà a stretto contatto con il team di sviluppo prodotto, favorendo l'integrazione tra strategia commerciale e presenza sul mercato.

Area 1 — Marketing B2B

Il contesto è quello del marketing business-to-business enterprise: Gestione editoriale di LinkedIn aziendale e supporto ai profili personali dei fondatori; Newsletter periodica per pubblico professionale; Contenuti derivati dai materiali tecnici esistenti (post, newsletter, testi per outreach); Diffusione coerente del vocabolario di categoria definito dal CEO; Materiali di vendita: schede prodotto, dossier cliente, casi applicativi; Presenza a eventi di settore: identificazione, iscrizioni, follow-up.

Area 2 — Sviluppo commerciale

La risorsa si occuperà di ricerca e mappatura degli account target: identificazione degli interlocutori corretti all'interno di banche, gruppi industriali e società di consulenza, con ricostruzione di organigrammi e ruoli; Costruzione e invio delle sequenze di primo contatto via email e LinkedIn, finalizzate all'ottenimento di un incontro; Gestione e manutenzione del CRM (HubSpot): qualità del dato, tracciamento delle attività, segmentazione; Raccolta e restituzione al team delle indicazioni emerse dalle conversazioni di mercato.

COME CANDIDARSI

- Inviare **CV** all'indirizzo e-mail: **jobplacement@lum.it** ENTRO 14/09/2026
- **Oggetto** e-mail: **"CANDIDATURA RIF 112 Business Development & Marketing Associate "**

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

REQUISITI:

- **COMPETENZE TECNICHE:**
- Scrittura e contenuti: Scrittura professionale in italiano e inglese, con capacità di adattare il registro (email a freddo, post LinkedIn, newsletter, dossier); Editing e sintesi: derivare contenuti brevi da materiali tecnici lunghi senza perdere precisione; Familiarità con LinkedIn come piattaforma editoriale B2B: formati, frequenza, tono per un pubblico executive.
- SEO, SEM e analytics: SEO di base: struttura dei contenuti del sito, meta-tag, indicizzazione; Google Analytics o equivalente: lettura base del traffico sul sito, provenienza dei visitatori, pagine che generano contatti; Google Search Console: monitoraggio posizionamento su query rilevanti
- Strumenti: CRM, idealmente HubSpot: gestione contatti, pipeline, igiene del dato, reportistica base; Strumenti di email outreach e sequenze (es. HubSpot Sequences, Lemlist, Apollo o equivalenti); Suite Office/Google per produzione materiali; LinkedIn Sales Navigator o equivalenti per mappatura account e contatti.
- Ricerca e analisi: Ricerca su fonti aperte per dossier account e liste contatti; Lettura e comprensione di materiale tecnico-finanziario.
- **SOFT SKILL:** Autonomia e capacità di problem solving; Attitudine al lavoro in team distribuiti; Precisione e affidabilità nella gestione dei flussi dati; Capacità nel relazionarsi con colleghi di varia seniority.
- Percorso di studio: Economia
- Lingua inglese fluente

LUOGO DI LAVORO: Molfetta

TIPOLOGIA CONTRATTUALE: Tempo Determinato (disponibilità part-time o full-time)

POSIZIONE: Business Development & Marketing Associate

COME CANDIDARSI

- Inviare **CV** all'indirizzo e-mail: **jobplacement@lum.it** ENTRO 14/09/2026
- **Oggetto** e-mail: **"CANDIDATURA RIF 112 Business Development & Marketing Associate "**

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