

Boscolo Hotel Marketing è un'Agenzia di Marketing e Comunicazione per marchi di hospitality.
Website: <https://boscolohotelmkteting.com>

JOB DESCRIPTION COMMERCIALE

Boscolo Hotel Marketing cerca un commerciale **in P.Iva** da inserire nel Team, per collaborazioni a progetto e/o continuative.

Ruolo: Responsabile della combinazione delle attività di vendita con l'attenzione alle relazioni e all'immagine pubblica dell'azienda o del marchio.

Requisiti:

Il candidato ideale deve aver maturato minimo 3 anni di esperienza e deve avere una conoscenza quantomeno media del mondo del Marketing e della Comunicazione, nonché dei vari Servizi ad esso correlati.

Deve possedere ottima arte dell'oratoria ed empatia, deve conoscere tecniche di negoziazione e persuasione, essere puntuale, di bella presenza, abile nel lavoro di squadra.

Requisiti minimi richiesti:

- Creazione Strategica
- Piani d'Azione
- Promozione e Vendita di Servizi dell'azienda
- Rapporti con la Clientela
- Trattative Commerciali
- Post Vendita
- Analisi e Interpretazione Dati
- Gestione Budget
- In possesso di P.Iva
- Gestione operativa autonoma
- Doti Organizzative

Tipologia di lavoro:

A progetto e/o continuativo

Responsabilità:

1. Gestione delle vendite: Identificare le opportunità di vendita, contattare i clienti, negoziare le offerte e chiudere accordi per vendere prodotti o servizi.
2. Costruzione di relazioni: Creare e coltivare relazioni con clienti esistenti e potenziali attraverso comunicazioni regolari, incontri, eventi e altro ancora.
3. Assistenza al cliente: Fornire supporto e assistenza ai clienti per risolvere problemi, rispondere alle domande e garantire la soddisfazione del cliente.
4. Comunicazioni pubbliche: Gestire le comunicazioni esterne, inclusi comunicati stampa, social media, blog e altre attività di pubbliche relazioni.
5. Gestione dell'immagine aziendale: Contribuire a costruire e mantenere una reputazione positiva dell'azienda o del marchio attraverso strategie di comunicazione e relazioni pubbliche.
6. Ricerca di mercato: Raccogliere dati di mercato e feedback dei clienti per identificare tendenze, esigenze del mercato e opportunità di miglioramento.
7. Sviluppo di strategie di vendita: Creare e implementare strategie di vendita per raggiungere gli obiettivi aziendali, ad esempio l'aumento delle vendite o l'espansione del mercato.

8. Analisi delle prestazioni: Monitorare e analizzare le prestazioni delle vendite e delle attività di pubbliche relazioni per misurare il successo e apportare miglioramenti.

Riferimenti per invio candidature:

I candidati interessati possono inviare **C.V con annesso Portfolio** e costi tariffa oraria citando l'autorizzazione al trattamento dei dati personali ai sensi del D.Lgs. 196/03.

Mandare le candidature a: hr@boscolohotelmarketing.com

Oggetto COMMERCIALE - NOME COGNOME

NB

*Verranno contattati solamente i candidati ritenuti in linea con il profilo ed in possesso di partita iva.

*Non saranno prese in considerazione le candidature che non presenteranno il Portfolio lavori svolti.

*L'offerta di lavoro si intende estesa ad entrambi i sessi (L. 903/77).