

Experian

Experian (www.experian.com) è leader mondiale nei servizi informativi per la prevenzione dei rischi di credito e di frode, il marketing e la protezione dei dati di aziende e consumatori. E' quotata alla Borsa di Londra (EXPN), ove concorre all'indice FTSE-100, espresso dai 100 titoli azionari più importanti. Ha sede a Dublino (Irlanda) e le principali direzioni operative sono a Costa Mesa (California, USA), Nottingham (GB) e San Paolo (Brasile). Conta circa 15.000 addetti in 40 paesi, con un fatturato annuo al 31/03/2009 di 3,9 miliardi di dollari.

In Italia, opera dal 1995; ha sede a Roma, e filiali a Milano e Pontedera (PI).

Experian ricerca un

Key Account Manager – Marketing Services - Milano

che, inserito nella struttura Sales, avrà la responsabilità di promuovere l'offerta Experian presso la clientela esistente, di individuare nuove prospettive/opportunità di business, proponendo soluzioni di prodotto personalizzate in funzione delle caratteristiche e delle esigenze dei clienti e seguendo, fino al completamento, l'intero ciclo di vendita, nonché curare il rapporto con il cliente nelle fasi successive.

In particolare, il ruolo prevede l'attenta qualificazione della clientela target in termini di valutazione del potenziale, la gestione del contatto con il cliente sin dalla fase preliminare, il coordinamento con tutte le funzioni aziendali Italiane ed estere coinvolte nella definizione dell'offerta nel suo complesso, la stesura delle offerte commerciali, nonché la conduzione e conclusione di trattative, anche complesse.

Curerà inoltre, con il supporto di tutto il Sales team del Gruppo Experian, le azioni volte ad incrementare le vendite dei servizi Marketing Services presso i clienti già acquisiti dalle altre linee di business e ad individuare, per quest'ultime, nuove opportunità commerciali presso i clienti tradizionalmente interessati ai soli servizi di Marketing Services.

Requisiti:

- ✓ Laurea in discipline economico-scientifiche o cultura equivalente
- ✓ Esperienza professionale di 5+ anni in area vendite e/o Business Development maturata presso aziende modernamente organizzate e, preferibilmente, ad alto contenuto tecnologico
- ✓ Conoscenza settore
- ✓ Ottima conoscenza della lingua Inglese sia parlata che scritta
- ✓ Disponibilità a frequenti spostamenti sul territorio nazionale

Competenze tecniche:

- ✓ Esperienza consolidata nell'applicazione delle tecniche di pianificazione di business e di negoziazione
- ✓ Eccellente capacità di comunicazione sia scritta che orale, inclusi la preparazione e lo svolgimento di presentazioni in powerpoint
- ✓ Tecniche di analisi e prospezione di mercato
- ✓ Business e sales planning
- ✓ Time management
- ✓ Reporting
- ✓ Teamworking

In conformità a quanto previsto dal comma 3 art. 4 della Legge n.125/91, tutte le offerte di lavoro sono indirizzate a candidati di entrambi i sessi.

Gli interessati possono inviare un CV dettagliato, corredato di lettera di motivazione ed autorizzazione al trattamento dei dati personali ai sensi del D.lgs. 196/2003, a emma.downing@experian.com **entro il 15 giugno 2010.**