



Sales Specialist . New generation Sales

Sede di Lavoro: Europa, Italia

Organizzazione: Italy Corrugated

Job ID: SKI_Sales_Specialist_ITCORR

Job function: Sales&Marketing

Chi è Smurfit Kappa

Fondata a Dublino nel 1934, **Smurfit Kappa** rappresenta **uno dei produttori leader di soluzioni di imballaggio a base carta con 47.000 dipendenti**, oltre **350 stabilimenti** dislocati in 36 paesi nel mondo. I nostri prodotti, 100% rinnovabili e sostenibili, migliorano l'impatto ambientale dell'attività dei nostri clienti.

In **Italia**, possiamo contare su **2.200 dipendenti** che operano in **26 stabilimenti**, di cui 10 integrati, 4 scatolifici, 2 produttori di fogli di cartone ondulato, 2 cartiere, 1 impianto dedicato al riciclo e 7 stabilimenti di prodotti speciali.

Crediamo che i **nostri dipendenti** siano il cuore pulsante della nostra realtà; la nostra **strategia** è mirata ad **attrarre, trattenere, premiare e liberare** il talento e il potenziale delle persone creando un ambiente di lavoro inclusivo in cui ognuno di noi si senta supportato e rispettato nel lavoro quotidiano.

L'attenzione verso il valore del nostro capitale umano ci permette oggi di essere riconosciuti come **Top Employer** per il quinto anno consecutivo e si traduce anche nel concetto sintetizzato nel nostro brand purpose "**Creare, proteggere e custodire**" riferito ai dipendenti, ai clienti ed alle comunità in cui operiamo. Entrare in Smurfit Kappa significa avere l'opportunità di sentirsi parte di una **community mondiale** che ha come obiettivo condiviso quello di **creare un futuro più sostenibile** e di far parte di una realtà che coltiva costantemente la **curiosità** e le **capacità naturali** dei propri dipendenti offrendo loro i mezzi per poter aver **successo sia dal punto di vista personale che professionale**.

Il ruolo

Per le nostre unità operative di Asti (AT), Vignate (MI), Anzio (RM), Pastrengo (VR), Capocolle di Bertinoro (FC) e Mantova (MN), nonché nel nostro Head Office di Novi Ligure (AL), siamo alla ricerca risorse che si inseriscano nel ruolo di **Sales Specialist**, riportando a livello gerarchico al/alla **Sales Manager** di stabilimento o al Sales&Marketing Director Centrale, con l'obiettivo di inserire risorse nell'anno 2024 (ingressi entro il Q1 2024). L'obiettivo che ci poniamo con l'inserimento di queste risorse è quello di arricchire la nostra pipeline di talenti in ambito commerciale, allo scopo di formare giovani risorse che si sviluppino in questa funzione fino a ricoprire ruoli manageriali in ambito commerciale. Questo ruolo costituisce una grande **opportunità per giovani laureati** che vogliono mettersi alla prova in un contesto organizzativo multinazionale, costruendo la propria professionalità in ambito sales&marketing, all'interno di un ambiente sfidante e concreto, con la possibilità di accrescere le proprie capacità, aspirazione e caratteristiche personali, mettendole a frutto per la crescita futura.

Le principali responsabilità

Il nostro/la nostra **Sales Specialist** dovrà supportare il/la Sales Manager del plant di riferimento (o il Sales&Marketing Director) in tutte le attività che costituiscono il processo di vendita, così da arrivare a padroneggiarne tutte le fasi e gli ambiti.

La risorsa, nel suo ruolo di supporto, avrà le seguenti principali responsabilità:

- Conoscere e utilizzare la **reportistica** relativa al processo commerciale (come ad esempio: analisi portafoglio, clienti persi/guadagnati/reddittività vendite) e predisporre report e presentazioni finalizzate all'attività quotidiana o a specifici progetti;
- Partecipare attivamente alle review commerciali di plant (mensili e periodiche/di budget etc.), supportando la discussione anche attraverso report e presentazioni, sotto la guida e le indicazioni del/lla proprio/a Responsabile;

- Partecipare (in affiancamento al/la Responsabile o a funzionari di vendita senior/KAM) a visite clienti, supportando la preparazione preventiva del dossier;
- Supportare la struttura commerciale di riferimento nei piani d'azione e follow up legati alla survey clienti periodica e nell'implementazione di varie attività e progetti.

Il/la **Sales Specialist** verrà affiancato/a in tutte le attività commerciali (che comprendono la preventivazione, l'inserimento ordine, l'interazione con i Clienti ed i reparti interni di programmazione, produzione e logistica), nonché verrà formato su tutti tools informatici legati alla funzione sales (anche back office, CRM, Innovation, etc.).

Profilo ideale

Per il ruolo di **Sales Specialist** ricerchiamo giovani di talento in possesso di **Laurea Magistrale, tipicamente (ma non esclusivamente) in materie economiche**, in possesso di un'**ottima conoscenza della Lingua Inglese sia a livello scritto che parlato**.

Il candidato o la candidata ideale possiede:

- ottime **doti relazionali** e capacità di interfacciarsi con diversi interlocutori
- doti di **problem solving e capacità analitiche**
- grande **curiosità** e voglia di apprendere in un ambiente dinamico
- spiccato focus verso il **raggiungimento dei risultati**
- attitudine a misurarsi con **sfide professionali** in un contesto di **team working**.

La flessibilità logistica sul territorio sarà un requisito preferenziale, che, in un contesto multi-locato quale quello che caratterizza Smurfit Kappa Italia, darà accesso ad una gamma più ampia di possibilità di crescita nel medio-lungo periodo.

Per il ruolo, ricerchiamo giovani laureati idealmente con un massimo di 2 anni di esperienza lavorativa post-lauream.

Come avere successo nel ruolo

Il **Sales Specialist** ideale è **una persona autentica**, che conosce i propri punti di forza ed è **consapevole delle proprie opportunità di sviluppo**. È una figura che **non ha timore di mettersi in gioco**, è un giovane **curioso, ed orientato al risultato e alla relazione con i clienti (sia interni che esterni)**.

È **aperto al cambiamento e alle innovazioni**. Ha la **capacità di aprirsi alla diversità**, sapendo interloquire con tutti gli stakeholders in gioco, sia all'interno che fuori del proprio Plant.

Smurfit Kappa Italia S.p.A. garantisce le pari opportunità nei processi di selezione.

*****Nell'attività di Ricerca e Selezione, Smurfit Kappa Italia SpA potrà avvalersi del supporto di società specializzate le quali saranno autorizzate a gestire i Curricula che perverranno e a prendere contatti con i candidati a nome e per conto della Società.*

In osservanza al Regolamento (UE) 2016/679 (GDPR), forniremo a tutti i candidati di cui riceveremo il curriculum e che saranno contattati le dovute informazioni in ordine al trattamento dei dati personali forniti. Si tratta di un'informativa che è resa ai sensi dell'art. 13 GDPR nonché in conformità al Parere 2/2017 "trattamento dati dei lavoratori" elaborato dal Gruppo di Lavoro Articolo 29 per la protezione dei dati.

