



Cerchiamo: City Sales manager, Padova

La nostra piccola/grande startup ha appena ricevuto un nuovo funding e siamo pronti a fare il salto di qualità! Abbiamo quindi bisogno di aiuto nel nostro Headquarter di Udine integrando **manager pronti a fare la differenza** e ad avere un impatto nella nostra realtà che **cresce del 300% anno su anno** da 3 anni.

Essendo uno tra i primi rappresentanti commerciali di Padova, lavorerai supportato da solide ed efficaci linee guida alle quali abbiamo lavorato per oltre un anno per lanciare Soplaya in questa città. Lavorerai a stretto contatto con il nostro Area Manager del Veneto che è stato colui che nei mesi scorsi ha aperto il mercato e a creato le logiche base per costruire il successo in questa nuova realtà. Non vediamo l'ora di averti con noi per un'altra sfida che porterà il nostro team a lavorare unito in una delle più belle città d'Italia. Questo ruolo ti porterà fuori dall'ufficio, nelle cucine e nelle SALE dei ristoranti della tua città; sarai il volto pubblico di Soplaya ed il suo punto di riferimento nella comunità ristorativa di Padova e provincia, facendo conoscere ai nostri clienti attuali (abbiamo una lista già pronta di ristoranti iscritti) e potenziali il nostro brand e i nostri valori.



Il nostro **candidato ideale** possiede le seguenti caratteristiche:

- Profondamente appassionato di cibo, vino e ristorazione.
- Audace, competitivo e determinato a superare ogni mese gli obiettivi di vendita per contribuire al successo aziendale
- Pronto a rimboccarsi le maniche per aggredire il mercato e a sviluppare non solo il business ma un nuovo paradigma di fornitura adatto alla ristorazione moderna.
- Pronto a tutto per far amare Soplaya dai suoi clienti
- Orientato al servizio, elegante e pacato anche sotto pressione
- Che sia abituato a lavorare all'interno di un team di commerciali dove ci si scambia informazioni, best practice e obiettivi.
- Che sia abituato ad analizzare dati, KPI e con buona padronanza degli strumenti digitali (CRM, gestionali di vendita, ecc.) fondamentali per il lavoro del commerciale professionista del ventunesimo secolo.

Altre **conoscenze/esperienze** utili in questo mestiere:

- Esperienza diretta nelle vendite;
- Esperienza nella ristorazione;
- Una prova documentata che attesti la capacità di utilizzare in modo efficiente le risorse, di rispettare le scadenze, di tenere gli altri informati sui programmi di lavoro e sui progressi;
- Aver lavorato in una startup o per attività di startup;
- Conoscenze del mercato digitale;
- Esperienza di lavoro nel settore agroalimentare o passione per il settore;
- Una prova documentata che attesti l'attitudine a raggiungere gli obiettivi di vendita.

Il responsabile **lavorerà**:

- In un team commerciale pronto a cambiare il mondo della ristorazione.
- All'interno di un'azienda altamente tecnologica che ti supporterà mettendoti a disposizione una lead generation ingegnerizzata e pronta a fornire lead in target e pronti e dotazioni software di prim'ordine.
- In un ambiente in cui una costante ed attenta analisi dei dati riconosce e valorizza il lavoro di ciascuno.
- All'interno di una squadra di venditori operativi nel Nord-Est Italia che adorano la competizione e puntano con ambizione sempre ad obiettivi più prestigiosi.

Se sei un professionista con le caratteristiche richieste avrai l'opportunità entrare nella grande famiglia Soplaya. Qui **troverai quotidianamente nuovi stimoli e sfide da affrontare** in team ogni giorno condividendo la quotidianità con un gruppo di persone mosso da una fortissima ambizione e voglia di migliorare un settore stagnante e basato sull'asimmetria informativa. Inoltre avrai la possibilità di partecipare a molteplici attività tra cui spettacolari pranzi a base delle prelibatezze prodotte dai nostri amici produttori, avventurosi **team building, feste a tema, formazione ad alto livello** e molto altro! Entrerai in una startup dove tantissimi preconcetti tipici del lavoro non esistono! Qualche esempio? Da noi è normale avere **orari flessibili**, tenere molto più in considerazione il **risultato** che la forma, utilizzare le più moderne piattaforme digitali per ridurre al minimo la burocrazia, autorganizzare il proprio lavoro e prendere parte a stand-up meeting per ridurre al minimo il tempo perso in estenuanti riunioni!



Il trattamento dei dati personali è effettuato in conformità con il D.Lgs. n. 196/2003, come aggiornato dal D.Lgs. n. 101/2018. La ricerca è intesa per entrambi i sessi (L. 903/77) e ai candidati iscritti alle Liste Categorie Protette L.68/99 (art.1 o art.18).

Se ti ritieni la persona che non dobbiamo farci sfuggire
manda subito la tua candidatura (**CV e lettera di presentazione**)
alla nostra HR-Manager Chiara inviando la tua e-mail a
amministrazione@soplaya.com