



Cerchiamo: City Sales manager, Trieste

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 **crece del 300% anno su anno** da 3 anni.

Essendo uno tra i primi rappresentanti commerciali di Trieste, lavorerai supportato da solide ed efficaci linee guida alle quali abbiamo lavorato per oltre un anno per lanciare Soplava a Trieste. 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 Soplava ed il suo punto di riferimento nella comunità ristorativa di Trieste, 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 Soplava 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 Soplava. 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@soplava.com