

Key Account Manager - Senior

METOS[®] Italia, filiale italiana di Pessl Instruments, da oltre 38 anni al servizio dell'agricoltura digitale con i suoi sistemi di monitoraggio e supporto alle decisioni ricerca per il potenziamento della sua rete commerciale un **Key Account Manager - Senior**.

CHE AVRÀ LA RESPONSABILITÀ DI:

- Gestire e supportare tecnicamente i principali clienti e rivenditori nel Nord-Ovest (Lombardia, Piemonte, Liguria, Veneto ed Emilia occidentali)
- Gestire e supportare key accounts nazionali sia dal punto di vista commerciale che tecnico
- Pianificare le attività di vendita per raggiungere gli obiettivi aziendali
- Fornire assistenza tecnica presso i rivenditori e clienti finali se e quando fosse necessario
- Promuovere i prodotti e servizi del catalogo METOS[®] Italia sia direttamente presso i clienti finali che indirettamente ad eventi di campo, fiere ed altri spazi di promozione

SONO RICHIESTI:

- Residenza nelle province di Milano, Pavia, Alessandria, Piacenza
- Laurea in Scienze Agrarie o Diploma di Perito Agrario
- Esperienza almeno quinquennale nel settore dei servizi 4.0 in agricoltura (sistemi di monitoraggio agrometeo, DSS, ...)
- Autonomia e motivazione alla vendita

OFFRIAMO:

- Retribuzione in linea con esperienza ed anzianità
- Rimborso spese a piè di lista
- Opportunità di crescita in un'azienda solida con una forte presenza sul mercato
- Contratto a tempo indeterminato con accordo di smart working

Inviare la propria candidatura, accompagnata da lettera motivazionale, a italia@metos.at specificando nell'oggetto "RICERCA KEY ACCOUNT MANAGER SENIOR".

Il curriculum inviato dovrà contenere l'autorizzazione al trattamento dei dati personali ai sensi del Dlgs. 196/03. L'offerta di lavoro si intende riferita ad entrambi i sessi secondo il disposto delle leggi 903/77 e 125/91.



METOS[®]
BY PESSL INSTRUMENTS

METOS[®] ITALIA
BY PESSL INSTRUMENTS

Pessl Instruments GmbH • Werksweg 107 • 8160 Weiz • Austria
Elisabeth KLEINHAPPL | HR & Administration | +43 3172 55 21 13