

AREA MANAGER SUD

IOCAP S.R.L.

Gruppo Industriale leader nel settore Termotecnica ci ha incaricati di ricercare un: AREA MANAGER CENTRO SUD Divisione CONDIZIONAMENTO INDUSTRIALE (RIF. AM Centro-Sud). Il candidato prescelto avrà la responsabilità della crescita del fatturato d'area, della promozione del marchio e dell'attività commerciale presso impiantisti e studi di progettazione, gestendo la supervisione e il coordinamento degli agenti. Le Aree di sua responsabilità saranno: Campania, Puglia, Calabria, Basilicata, Sardegna, Sicilia. Il candidato ideale, residente nelle aree di riferimento, ha un'età non superiore ai 40 anni, è in possesso di laurea in ingegneria meccanica o di diploma tecnico, e ha maturato una comprovata esperienza di almeno 5 anni come Area Manager o Tecnico Commerciale in aziende del settore termotecnica o edile. Completano il profilo una buona conoscenza del prodotto e del mercato di riferimento, buone capacità organizzative, propositività, determinazione, disponibilità a frequenti trasferte. Gli interessati ambosessi possono inviare dettagliato curriculum completo di autorizzazione all'utilizzo dei dati secondo il D. lgs. 196/2003, visitando il sito www.iocap.com o cliccando sul link sottostante e compilando il breve modulo di invio dati. IOCAP, Interventi Organizzativi e Consulenza (Accr. Min. 643/RS); www.iocap.com - Via S. Maria Valle 2/A 20123 Milano, fax 02/8693179.



Sede: ITALIA CENTRO SUD

Rispondere attraverso l'apposito modulo predisposto su www.iocap.com

RESPONSABILI DI RISTORAZIONE (RIF. RM-0405)

Gruppo Cremonini

I candidati ideali possiedono titolo di studio in ambito turistico/ristorazione, un'età compresa fra i 28 e i 35 anni, una buona conoscenza della lingua inglese e hanno maturato un'approfondita esperienza di almeno tre anni nel mondo della ristorazione commerciale, gestendo team di lavoro complessi e articolati. I candidati prescelti verranno formati, tramite un approfondito addestramento on the job, per ricoprire la figura di Restaurant Manager. Al superamento dell'addestramento verrà loro assegnata la gestione di uno dei locali di prossima realizzazione.

Area di lavoro: PARMA CITTÀ

Rispondere a: staffservice@cremonini.com

SPECIALISTA COMPENSATION E MOBILITÀ INTERNAZIONALE - RIF. 9-NET

ARETHUSA

Cliente: importante Azienda multinazionale operante nel settore industriale. Profilo: la persona prescelta si occuperà della definizione delle guidelines di Compensation & Benefits per le figure Executives a livello worldwide e della definizione delle linee guida e dell'implementazione e controllo delle stesse per il personale Italia. Manterrà contatti con le società e/o gli enti esterni per gli opportuni benchmark, sia di mercato che di «cost of living» a livello Paese. Gestirà la mobilità internazionale: dall'Italia verso l'estero, dall'estero verso l'Italia e «estero su estero», assicurando la contrattualizzazione, garantendo l'omogeneità dei packages remunerativi e fornendo assistenza al personale expatried, in collaborazione con le strutture HR locali. Requisiti: 30 anni circa; Diploma di Laurea. Il/la candidato/a ideale dovrà aver maturato almeno due/tre anni di esperienza specifica nell'area Compensation & Benefits in Aziende multinazionali strutturate e ben organizzate. E necessaria la disponibilità a svolgere viaggi all'estero. È indispensabile un'ottima conoscenza della lingua inglese, sia parlata che scritta.

Sede: MILANO CITTÀ

Rispondere a: selezione@arethusa.it

RESPONSABILE GESTIONE CLIENTI E AMMINISTRAZIONE VENDITE

VEDIOR SELEZIONE

L'Azienda nostra cliente, appartenente a un gruppo internazionale leader nella produzione di materiale refrattario, ci ha incaricato di ricercare il RESPONSABILE GESTIONE CLIENTI e AMMINISTRAZIONE VENDITE a cui affidare la gestione dei clienti in Italia. La posizione riporta gerarchicamente all'Amministratore Delegato. Il titolare della posizione sarà, in Italia, il referente della Direzione Commerciale che ha sede all'estero. Si tratterà di seguire i collaudi in fabbrica, alla presenza di clienti di diverse nazionalità; di coordinare l'ufficio tecnico per lo studio di fattibilità dei progetti; di garantire customer service un customer care efficace e fidelizzante. Per ricoprire con efficacia il ruolo sono necessari i seguenti requisiti: - laurea in discipline tecniche - un'esperienza professionale di almeno 3-4 anni in contesti di produzione industriale, preferibilmente in area vendite - abitudine a dialogare con clienti di diversa tipologia e nazionalità e a saper gestire efficacemente la relazione - dinamismo, flessibilità, problem solving, disponibilità a viaggiare - interesse a conoscere un nuovo prodotto e a seguirne un adeguato training - abitudine a dialogare in lingua inglese: deve conoscere molto bene questa lingua, oltre ad avere una buona conoscenza del francese - età compresa fra i 30 i 40 anni. Iscr. Albo Agenzie per il Lavoro Sez. IV, prot. n. 872-RS del 19/10/2004. Gli interessati, ambosessi (l. 903/77), possono inviare Curriculum Vitae a cv2@vedior.it con l'autorizzazione al trattamento dei dati personali (L. 196/03).



Sede: ITALIA NORD EST

Rispondere a: cv2@vedior.it

EXPORT SALES MANAGER - RIF. CL/33

Euren InterSearch

F.lli SACLÀ - È una storica azienda alimentare italiana operante nell'industria conserviera sin dal 1923; oggi è un'azienda dinamica - legata alla tradizione ma con forte orientamento allo sviluppo internazionale e all'innovazione tecnologica - che basa le proprie strategie su valori quali il «Made in Italy» e la qualità. Saclà, attraverso il proprio settore export, opera in 42 Paesi nel mondo confrontandosi esclusivamente con marchi di prestigio. In un'ottica di rafforzamento e sviluppo dei mercati esteri, ricerca EXPORT SALES MANAGER - Rif. CL/33. La posizione, all'interno della Direzione Commerciale Estero e in riporto diretto al Responsabile della funzione, prevede la gestione di un Area Manager e il supporto da parte degli uffici Marketing Estero e Back Office Estero. Il candidato avrà il compito di: - gestire i rapporti con la rete di distributori esteri e con le principali catene di distribuzione nelle aree geografiche di competenza; - monitorare costantemente il panorama competitivo e di sviluppo del mercato agro-alimentare italiano nel mondo; - identificare e proporre, nell'ambito delle strategie aziendali, nuovi partner idonei a conseguire i risultati di vendita nei mercati esteri; - elaborare e proporre gli obiettivi e i programmi per lo sviluppo dei mercati in termini di volumi e margini di contribuzione. Desideriamo entrare in contatto con persone cresciute professionalmente in aziende con forte orientamento al mercato estero acquisendo un'esperienza in ruoli analoghi nel settore alimentare o comunque su prodotti destinati alla GDO. Di particolare importanza è la capacità e il metodo per la gestione puntuale degli «economics»: politiche di prezzo, creazione e controllo del budget di marketing, valutazione degli investimenti per singolo mercato. Il candidato deve aver vissuto una solida esperienza all'estero o avere un proprio background culturale di carattere internazionale. Si richiede: diploma/laurea; età compresa tra i 30/40 anni; ottima conoscenza dell'inglese e preferibilmente di una seconda lingua straniera. Completano il profilo ottime doti gestionali e relazionali, dinamismo, forte orientamento al risultato. La sede di lavoro è Asti, con frequenti trasferte all'estero. Le condizioni di inquadramento e retribuzione sono in grado di soddisfare le candidature più qualificate e, comunque, di sicuro interesse.

Sede: ASTI

Rispondere a: intersearch.ins@intersearch.it

TRADE FINANCE OFFICER RIF. TFO

Aegis Srl

Aegis Human Resources, società di Ricerca e Selezione specializzata nel reclutamento di figure professionali a elevato valore, ricerca per prestigiosa banca straniera: TRADE FINANCE OFFICER RIF. TFO. Il candidato ideale ha conseguito una laurea in discipline economiche o altro titolo equipollente, ha un'età compresa tra i 30 e i 40 anni, possiede un'ottima conoscenza della lingua inglese e dei principali applicativi Office e di Internet, ha maturato una esperienza di almeno 3/4 anni nella gestione di problematiche inerenti il trade finance all'interno di una Banca o di una azienda industriale fortemente orientata all'export. Costituisce titolo preferenziale la conoscenza della lingua francese. Il candidato scelto, inserito all'interno di un Business Center e come parte attiva del team tecnico-commerciale della Banca, si occuperà di:

- Proporre soluzioni diversificate con impiego di prodotti di export e in parte anche di import finance, a breve e/o medio termine impicanti o meno la copertura ECA/SACE, come lettere di credito, silent e open confirmation, forfaiting, credito acquirente, credito fornitore, garanzie bancarie internazionali;
- Effettuare analisi di tipo tecnico/finanziario al fine di valutare i rischi finanziari, commerciali e politici inerenti le operazioni da intraprendere, nonché analisi di carattere legale di tutta la documentazione necessaria per la struttura delle operazioni;
- Promuovere lo sviluppo di nuovi clienti e di quelli già acquisiti dagli account managers del Business Center, fornendo supporto tecnico nella gestione delle trattative commerciali fino alla loro conclusione;
- Assistere il Trade Finance Manager nello sviluppo del business sul mercato italiano riportandogli i risultati delle attività poste in essere e condividendo le diverse iniziative intraprese con i clienti. Sono, altresì, da considerarsi requisiti indispensabili buone doti relazionali, capacità di lavorare in team, organizzazione, precisione, diplomazia nella gestione dei rapporti interni con le varie strutture di business, disponibilità a frequenti trasferte nella propria zona di competenza. Possibili sedi di lavoro: Torino - Bologna - Milano. Gli interessati ambo sessi (L. 903/77) possono inoltrare il proprio CV dando l'autorizzazione al trattamento dei dati personali, ai sensi D. lgs. 196/03 e citando il Rif. TFO, a: contact@aegishr.it. AUT. MIN. N. 1497/R 27/06/2003.

Sede: **ITALIA**Rispondere a: contact@aegishr.it

ZPI100502 – COUNTRY MANAGER FOR AMERICAN BRANCH – HOUSE OF IMPORTANT ITALIAN COMPANY SPECIALIZED IN ELECTRONIC CONTROLLERS FOR ELECTRIC VEHICLES

CLA servizi srl

Qualifications: electronic/electrotechnician engineer, 5 years sales experience and proven ability to close deals with Usa market, fluent english, availability for travelling. Role: responsible for management activities between Italian Headquarter and Usa subsidiary company, by providing an efficient support to the import export trade through strategic marketing solutions. After a period of training in staff with Sales and Technical Departments in order to achieve a deep knowledge of the products, the candidate will move to Usa subsidiary company for a period of 2/3 years. This role is ideal for candidates who enjoy a sales position, are achievement-oriented, have ability to work on own initiative and are highly developed communication skills, time management and problem solving. Seat: Reggio Emilia.

Sede: **ESTERO**Rispondere a: risorseumane.segreteria@claservizi.it

SALES & MARKETING MANAGER

HEADS HUNTERS

La filiale italiana - zona ovest della provincia di Milano - di una storica multinazionale americana specializzata negli impianti per la miscelazione della PLASTICA, ci ha affidato la selezione del SALES & MARKETING MANAGER. È una figura strategica che necessariamente deve possedere requisiti di rilievo, sia a livello tecnico che commerciale: idealmente un professionista con un'esperienza già consolidata nel medesimo settore, che desideri continuare a crescere con un team intraprendente e propositivo. Al di là dell'età, e del titolo di studio - diploma o laurea tecnica - contano le competenze e i requisiti personali: cerchiamo un manager tecnicamente preparato e commercialmente brillante, con un inglese fluente, l'abitudine all'autonomia operativa e una spiccata propensione a viaggiare world-wide. Gli interessati alle ricerche pubblicate da Heads Hunters possono inviare il proprio curriculum professionale, indicando il riferimento - B 509 05 - dopo aver letto l'informativa sulla privacy nel sito www.headshunters.it. I dati forniti saranno trattati e conservati esclusivamente per finalità di selezione. Il candidato gode dei diritti di cui all'art. 7 e 13 del Codice Privacy (D. lgs. 196/03); le selezioni rispettano il principio delle pari opportunità L. 903/77.

Sede: **MILANO PROVINCIA**Rispondere a: hdb@headshunters.it

DIRETTORE VENDITE EUROPA (CD/05-18)

SUITEX INTERNATIONAL

Per importante azienda di produzione di accessori metallici per l'industria dell'abbigliamento e della pelletteria ricerchiamo il DIRETTORE VENDITE EUROPA. Al candidato/a sarà data piena autonomia nella gestione dell'ufficio commerciale e della rete vendita in Europa. Richiesta esperienza nel B2B. Gli interessati sono pregati di inviare il proprio CV con autorizzazione al trattamento dei dati personali secondo il D. lgs. 196/2003 a: [SuiteX International - Via Torre Belfredo 130/A - 30174 Mestre \(VE\) - Tel.: 041 5041311 - Fax: 041 5040296 - Email: selezione@suitex.it](mailto:SuiteX International - Via Torre Belfredo 130/A - 30174 Mestre (VE) - Tel.: 041 5041311 - Fax: 041 5040296 - Email: selezione@suitex.it) oppure è possibile compilare il form nel sito www.suitex.it. Citare il riferimento CD/05-18.

Sede: **BERGAMO PROVINCIA**Rispondere a: selezione@suitex.it

BRANCH MANAGER

FORUS

Forus ricerca un branch manager con esperienza diretta nel settore finanziario, in merito ai prodotti: - cessione del quinto dello stipendio - prestiti personali - credito al consumo - carte di credito - revolving. Requisiti richiesti: - personalità - capacità di gestione delle risorse umane - conoscenza informatica - esperienza delle problematiche di front e back office. Inviare cv all'indirizzo di posta elettronica indicato oppure via fax allo 02/27742468.

Sede: **MILANO CITTÀ**Rispondere a: cercalavoro@forus-spa.it

DIRETTORI DI FILIALE BANCARIA (AREA TRIVENETO)

ERGON EXECUTIVE

Desideriamo entrare in contatto con candidati di età non superiore ai 45 anni, in possesso di un diploma di laurea o di scuola media superiore; con esperienza consolidata presso filiali bancarie preferibilmente in ruoli di Direttore di Filiale o Vice Direttore. Oltre alla conoscenza dei prodotti bancari, alle competenze tecniche/gestionali è indispensabile che abbia un marcato orientamento commerciale in grado di promuovere e sostenere lo sviluppo della Filiale sul territorio. Sedi di lavoro: Triveneto. Gli interessati sono pregati di inviare urgentemente un dettagliato curriculum vitae a: nmontaruli@ergonexecutive.it; Ergon srl, via Tivoli 8, 20121 Milano; n° fax 0286995765.

Sede: **ITALIA NORD EST**Rispondere a: nmontaruli@ergonexecutive.it