



## Technical Sales Representative

**Sede di Lavoro:** Orsenigo Machine Systems (CO), Europa, Italia

**Organizzazione:** Italy Corrugated

**Job ID:** SKI\_Technical Sales Representative \_ITCORR\_MS

**Job function:** Sales

### Chi è Smurfit Kappa

Fondata a Dublino nel 1934, **Smurfit Kappa** rappresenta **uno dei produttori leader di soluzioni di imballaggio a base carta con 48.000 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

Siamo alla ricerca di una risorsa da inserire all'interno del Team Sales **dell'Unità Operativa di Orsenigo Machine Systems** nel ruolo di funzionario tecnico commerciale. La posizione rappresenta un'eccellente opportunità per una risorsa che voglia lavorare nell'ambito delle vendite, che voglia concentrare il proprio focus sul supporto alle vendite nello sviluppo di nuovi clienti e nuovi progetti. Il ruolo è dinamico, prevede di operare quotidianamente a contatto con la struttura di stabilimento coordinandosi con il Responsabile Tecnico e con il General Manager dell'Unità operativa.

La risorsa avrà le seguenti principali responsabilità:

- Definire la corretta proposta tecnico-commerciale da proporre ai clienti
- Supportare il team commerciale nelle discussioni con i clienti nelle fasi pre e post vendita
- Riportare all'interno quelle che sono le esigenze dei clienti/mercato, dando indicazioni sugli sviluppi tecnici attesi
- Collaborare con l'Ufficio Tecnico e l'Officina durante lo sviluppo dei progetti acquisiti
- Monitorare l'andamento dei progetti
- Mantenere e rinforzare la **leadership del marchio aziendale**
- **Rappresentare la società** ed essere **responsabile della vendita di prodotti/servizi**

### Profilo ideale

Per il ruolo di **Technical Sales Representative** ricerchiamo una risorsa in possesso di **Diploma Tecnico o Laurea in discipline tecniche**

Esperienza in ambito tecnico commerciale **di tre/cinque anni**, preferibilmente nel settore delle macchine di packaging (Settore **cartoncino teso rappresenta titolo preferenziale**)

Richiesti ottima conoscenza del Pacchetto Office (specie di excel) ed un **livello di inglese fluente sia scritto che parlato**.

Si cercano doti di grande determinazione e volontà nell'accettare sfide professionali ambiziose e spiccate doti di lavoro in team.



### Come avere successo nel ruolo

Il nostro **Technical Sales Representative** è una **persona autentica**, conosce i propri punti di forza ed è consapevole delle proprie opportunità di crescita. È una figura che **non ha timore di mettersi in gioco** per sviluppare le opportunità commerciali dello stabilimento di Orsenigo, in supporto al Responsabile della Divisione di Machine Systems.

È **orientato al risultato** e alla **relazione con i clienti**.

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 all'esterno dello stabilimento di riferimento.

**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.*