

▣ PROFESSIONISTI DI AUTO A NOLO

Arval è una multinazionale del gruppo bancario parigino **Bnp-Paribas** operante nel noleggio auto a lungo termine. Da 11 anni presente in Italia, oggi con una posizione di top player del settore, ha prospettive di forte sviluppo che la spingono a cercare nuovi professionisti per le vendite. La prima figura è lo strategic account manager, incaricato di individuare potenziali clienti, di gestire le trattative e di curare la post vendita e le relazioni di lungo periodo con la clientela assicurandone la fidelizzazione. È un laureato di 30-38 anni con un background preferibilmente economico e una significativa esperienza commerciale di almeno 5-6 anni in aziende di business to business ad alto valore aggiunto: indispensabile l'ottima conoscenza dell'inglese e possibilmente del francese. Al settore dei servizi B2B delle filiali è destinato invece il corporate client account con compiti di ricerca, acquisizione e gestione dei clienti allo scopo di fidelizzarli. Si cercano laureati di buona cultura generale fra i 28 e i 35 anni e provenienti da esperienze di vendita, in particolare nei servizi aziendali, di almeno 3-5 anni: preferiti candidati che conoscono bene l'inglese. Infine i p.a. key account avranno un ruolo nello sviluppo del business della Pubblica amministrazione: sono laureati tra i 25 e i 30 anni con un'esperienza di vendita di almeno 2-3 anni, meglio se maturata nelle relazioni con enti pubblici. Parte dei requisiti di questi ultimi sono la conoscenza della struttura dell'Amministrazione pubblica del territorio di competenza, il buon livello culturale, la determinazione agli obiettivi prefissati; preferenziale la buona conoscenza dell'inglese.

selezione@arval.it