

Responsabile Commerciale

Descrizione del lavoro

Proporre e assicurare l'implementazione di strategie che permettano il raggiungimento degli obiettivi aziendali (fatturato e margine) attraverso l'attuazione di politiche commerciali e di marketing più idonee.

In Particolare, Dovrà

- Definire le strategie commerciali, le politiche di prezzo, di promozione e di comunicazione in collaborazione con la Direzione Generale
- Anticipare le necessità dei mercati e ricercarne di nuovi, definendo le azioni necessarie
- Coordinare e gestire la forza vendita assistendola nelle varie attività in azienda controllando che le risposte siano performanti e qualitativamente/quantitativamente sufficienti
- Definire i listini prezzi e i margini entro i quali i venditori devono agire nelle trattative economiche
- Gestire rapporti commerciali e relazioni strategiche con fornitori, clienti ed editori
- Svolgere attività di miglioramento continuo e implementare il marketing strategico
- Conoscere e monitorare costantemente il mercato di settore, le attività dei competitors, le nuove proposte
- Assicurare lo sviluppo ed il raggiungimento dei risultati di budget, in termini di venduto e di marginalità
- Monitorare puntualmente la propria attività commerciale e predisporre la relativa reportistica periodica a destinazione della Proprietà
- Coordinare tutte le funzioni aziendali per garantire il raggiungimento degli obiettivi commerciali con particolare attenzione all'e-commerce e al web marketing, nonché il rigoroso rispetto degli standard qualitativi nella gestione dei clienti con particolare attenzione alla creazione delle migliori sinergie interne
- Collaborare nello sviluppo e nella realizzazione di progetti innovativi insieme alle altre funzioni aziendali

Requisiti richiesti

- Capacità di analisi di mercato con riferimento alle esigenze dei potenziali clienti, alla definizione dei prospetti e alle modalità di sviluppo del portafoglio clienti
- 3/5 anni di esperienza in ruoli analoghi
- Laurea in Economia, Marketing e/o similari
- Conoscenza della lingua inglese
- Buona padronanza del pacchetto MS-Office

- Capacità di scouting sui nuovi prodotti e declinazione degli stessi in relazione alle esigenze dei clienti attuali e potenziali
- Capacità di gestire budget di vendita e di commessa con attenzione alla redditività e all'economicità nella gestione e rigoroso rispetto degli adempimenti correlati
- Intraprendenza, pro-attività, disponibilità, serietà, umiltà, flessibilità, alto senso di responsabilità e ottime doti comunicative, di team working e di problem solving.
- Una forte passione per il mondo del fumetto, serie TV e film.

Cosa comprende l'offerta

Ottima opportunità di carriera.