



Per la Divisione Corporate, siamo alla ricerca di un/a:

## KEY ACCOUNT MANAGER Farmer Nord Est

che riportando al Key Account Sales Manager, si occuperà della gestione e dello sviluppo del portafoglio clienti nella zona assegnata (prevalentemente Veneto e Lombardia). Nella propria attività si interfaccia funzionalmente con i diversi reparti dell'azienda coinvolti nel processo di gestione (Customer Service, Logistica, Marketing) e, gerarchicamente, con il proprio Sales Manager.

Avrà il compito di gestire e sviluppare il portafoglio clienti attraverso un costante presidio, l'analisi e il monitoraggio dei KPI (fatturato, margine, compliance, metodo d'ordine, ecc). Dovrà garantire i risultati di vendita in termini di fatturato, margine, profittabilità e sviluppo del portafoglio assegnato.

Nella sua attività si interfacerà con gli interlocutori esterni garantendo una corretta gestione commerciale e collaborando al follow up dei progetti e della relativa reportistica.

I requisiti richiesti sono: un'età compresa tra 28 e 35 anni, laurea o cultura equivalente, una triennale esperienza di vendita maturata in contesti multinazionali, ottime doti di comunicazione e buona capacità di programmare tempo e attività.

Essendo l'attività svolta principalmente sul territorio di competenza, è necessaria la disponibilità al lavoro in home office. Requisito preferenziale è la residenza a Verona e provincia.

Offriamo un inserimento con assunzione a tempo indeterminato (CCNL Commercio), auto, pc portatile, linea ADSL, cellulare aziendale e un importante sistema premiante.

Gli interessati ambosessi (L. 903/77), possono inviare il curriculum, allegando l'autorizzazione al trattamento dei dati personali (DL. 196/2003), ai seguenti recapiti:  
Lyreco Italia S.p.A. – Via XXV Aprile, 56 – 20040 Cambiagio (MI)  
Tel: 02/95944362 - Fax 02/95345131 - Email: [hr.italy@lyreco.com](mailto:hr.italy@lyreco.com)

