



Per la nostra Divisione Corporate siamo alla ricerca di un nuovo:

## KEY ACCOUNT MANAGER Hunter Nord Italia

Il nostro Key Account Manager si occupa eminentemente di acquisire un portafoglio clienti Corporate a partire da un panel di Aziende prospect a lui assegnate, il cui epicentro commerciale si concentra prevalentemente in Lombardia ed Emilia Romagna. Nella propria attività si interfaccia funzionalmente con i diversi reparti dell'azienda coinvolti nel processo di acquisizione (Customer Service, Logistica, Marketing) e, gerarchicamente, con il proprio Sales Manager.

E' responsabilizzato rispetto al numero di nuovi clienti acquisiti, al new business prodotto, al margine di vendita e alla crescita nel tempo del business sviluppato, nonché all'analisi e al reporting sui clienti acquisiti.

I requisiti richiesti sono: un'età compresa tra 28 e 35 anni, laurea o cultura equivalente, una quadriennale 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 in Lombardia e/o Emilia Romagna.

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)

