

SALES ACCOUNT TOSCANA

Unique opportunity to join the leading international travel business

Area: Toscana

Azienda: Easy Market SpA part of Hotel Beds Group

Business Area: Sales

Function: Sales Account

Reporting to: Sales Department

Contract Terms: Full time

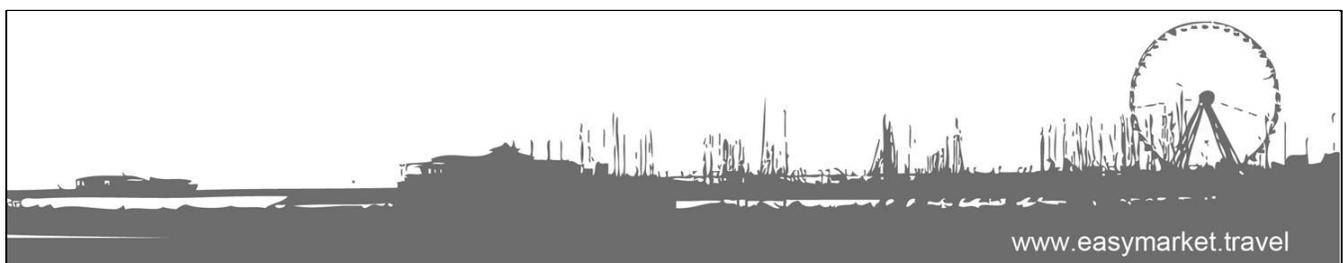
THE COMPANY

Hotelbeds Group is a leading provider of services to the global travel trade, active in +120 source markets worldwide, with key positions in some of the fastest growing segments in the industry, distributing accommodation (No. 1 global B2B Bedbank with +75.000 Hotels contracted, 25 Million of Room nights), Transfers (+13.000) & Activities (+8.000) in more than 185 countries. The Group comprises four-business unit: "Transfer & Activity Bank", "Destination Management", "New Ventures" and "Bedbank", where Easy Market lies.

Easy Market S.p.A. is a provider of travel services in Italy and in 11 other countries. Its businesses provide flight, hotel accommodation, transfers, excursions and tours, meetings and events. The main clients are travel agencies, corporate clients and final consumers. Its brands include Revolution.travel, Lol.travel and other minor websites.

MISSION

—
Il candidato verrà inserito all'interno della rete commerciale e sarà responsabile della presentazione del brand Easy Market, dell'informazione e dell'assistenza presso le agenzie di viaggio assegnate della rispettiva zona con l'intento di incrementare le vendite. È una persona dinamica e intraprendente in grado di combinare l'autonomia nella gestione delle attività quotidiane e il lavoro in team con la direzione e l'ufficio commerciale. Elemento fondamentale è l'abilità nella comunicazione e l'ascolto delle esigenze dei clienti.



PRINCIPALI RESPONSABILITÀ:

- Presentazione del sistema REvolution
- Pianificazione delle visite periodiche
- Ricerca delle condizioni commerciali più favorevoli per piani di incentivazioni dedicati
- Supporto e incremento delle vendite
- Elaborare, gestire e verificare il budget assegnato
- Produrre / Fornire reportistica delle attività svolte

CARATTERISTICHE DEL CANDIDATO IDEALE:

Il candidato deve avere una forte predisposizione al lavoro di squadra ed ottime doti di problem solving. Inoltre deve essere in grado di dimostrare:

- Dinamismo, flessibilità e velocità di apprendimento
- Attitudine alla vendita
- Conoscenza del mercato
- Capacità di negoziazione e analisi
- Dedizione alla crescita professionale
- Conoscenza degli strumenti informatici per la produttività personale (pacchetto MS office)
- Esperienza di almeno 5 anni nel ruolo o simili

COSA OFFRIAMO:

Il contratto e la remunerazione saranno definiti in sede di colloquio sulla base dell'esperienza del candidato, comunque in linea con quelli che sono gli standard del mercato

COME CANDIDARSI:

Inviare CV ed eventuale lettera di presentazione a: joinus@easymarket.travel

