

Sales Account Lombardia

Unique opportunity to join the leading international travel business

Luogo: Lombardia

Azienda: Easy Market SpA part of Hotel Beds Group

Business Area: Ufficio Commerciale

Ruolo: Sales Account

Easy Market Travel Solutions - Chi siamo

Siamo un'azienda giovane e dinamica fatta di professionisti che lavorano quotidianamente con passione per mettere a disposizione delle Agenzie di Viaggio prodotti turistici di qualità e servizi in linea con le loro reali esigenze.

Alla base della filosofia di Easy Market c'è una costante spinta alla crescita e al miglioramento. Siamo convinti che il progresso passi necessariamente per il confronto e che le parole d'ordine di ogni evoluzione siano: "mettersi in gioco sempre"!

Easy Market nasce nel 1999 come primo consolidatore di pacchetti vacanza per le Agenzie di viaggi, sempre pronta a mettersi in discussione e misurarsi con le esigenze concrete del mercato, opera per assicurare sviluppo, rinnovamento ed efficienza dei servizi offerti, crescita e ottimizzazione delle proprie risorse.

Dal 2010 **Easy Market** è parte di **Hotelbeds group**, tra i maggiori player globali come banca letti B2B.

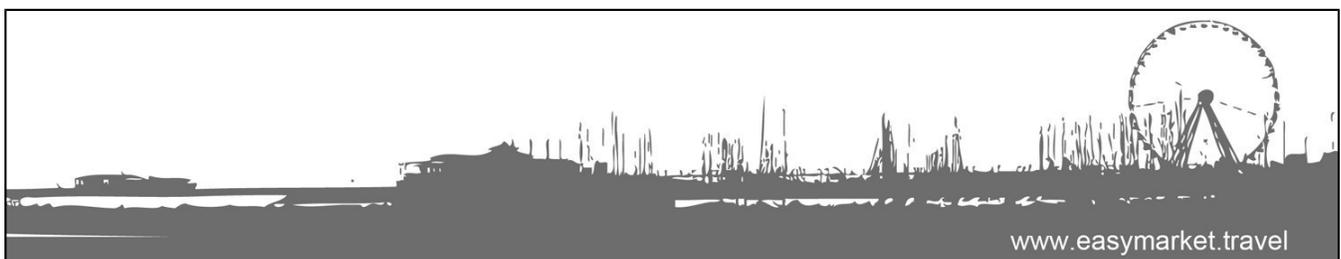
Con l'ingresso nel mercato internazionale e l'acquisizione all'interno di uno dei principali distributori di prodotti turistici on line, Easy Market estende i propri servizi ad altri paesi quali: Romania, Albania, Serbia, Slovenia, Croazia, Montenegro e Bosnia rivolgendosi, attraverso il proprio portale, ad un target sempre più eterogeneo e diversificato.

Ruolo

Il candidato verrà inserito all'interno della rete commerciale e sarà responsabile della promozione del brand Easy Market, dell'informazione e dell'assistenza alle agenzie di viaggio assegnate nella 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.

In particolare sarà responsabile delle seguenti attività:

- Gestione e sviluppo del portfolio clienti assegnato
- Pianificazione periodica delle visite ai clienti assegnati
- Promozione del sistema di prenotazione Revolution
- Consolidamento delle relazioni con i clienti per il raggiungimento degli obiettivi prefissati
- Partecipare allo sviluppo dell'attività commerciale dell'ufficio, implementando azioni commerciali rivolte ai clienti assegnati
- Monitoraggio delle vendite
- Elaborazione della reportistica richiesta



Competenze e requisiti richiesti:

Il candidato dovrà aver maturato un'esperienza minima di 3 anni nell'attività di promozione e sviluppo commerciale nel settore turistico, portando in dote buoni contatti con agenzie viaggi della zona di riferimento, inoltre dovrà avere una forte predisposizione al lavoro di squadra ed efficaci doti di problem solving.

Inoltre dovrà essere in grado di dimostrare:

- Dinamismo, autonomia e flessibilità
- Velocità nell'apprendimento
- Attitudine alla vendita
- Conoscenza del mercato
- Capacità di negoziazione e analisi
- Dedizione alla crescita professionale
- Conoscenza degli strumenti informatici per la produttività personale (OFFICE + GSUITE + CRM)

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

