

Sales Account Veneto

Easy Market è alla ricerca di una nuova risorsa da inserire all'interno del team commerciale in qualità di Sales Account

Luogo: Veneto

Azienda: Easy Market SpA

Business Area: Easy Market S.p.A.

Function: Sales Account Veneto

Reporting to: Responsabile Ufficio commerciale

Chi siamo:

Easy Market Travel Solutions

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**, tra i maggiori player globali come banca letti B2B. Easy Market opera sul canale **B2B**, offrendo servizi turistici alle Agenzie di viaggio attraverso il sistema di prenotazione www.revolution.travel

Ruolo

Easy Market è alla ricerca di una persona motivata ed intraprendente da inserire nel proprio team commerciale.

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.

Siamo alla ricerca di una persona dinamica ed efficiente in grado sia di gestire autonomamente le attività quotidiane che di coordinarsi con il lavoro in team, con la direzione e l'ufficio commerciale. Requisiti imprescindibili: l'abilità nella comunicazione e l'ascolto delle esigenze dei clienti.



Il candidato si occuperà principalmente di:

- Presentazione del sistema di prenotazione 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

Competenze e requisiti richiesti:

Il candidato deve avere una forte predisposizione al team working 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
- Commitment 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:

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

Per candidarsi:

Inviare CV ed eventuale lettera di presentazione all'indirizzo: joinus@easymarket.travel

