



**Surveye è un'azienda specializzata nella progettazione, installazione e manutenzione di Soluzioni di Sicurezza che prevedono l'integrazione e l'interoperabilità tra sistemi di Videosorveglianza, Intrusione, Rivelazione Incendio, Automazione e Controllo Accessi.**

Attivi da oltre 25 anni, per la **filiale di Milano** siamo alla ricerca di un/una:

### **AGENTE DI COMMERCIO**

che, riportando al Direttore Commerciale, svolgerà un ruolo fondamentale nel raggiungimento degli obiettivi aziendali, creando e sviluppando relazioni con Clienti di massima rilevanza.

Avrà il compito di rappresentare l'Azienda in contesti strutturati nel territorio della **Lombardia** con un **focus nelle provincie di Bergamo, Monza-Brianza, Milano** e sarà focalizzato allo **sviluppo di Prospect e allargamento della base Clienti**.

#### **Ruoli e Responsabilità**

- Allargare e gestire il portafoglio di Clienti Strategici
- Raggiungere gli obiettivi definiti, alimentando e consolidando relazioni di lungo termine fondate sulla soddisfazione del Cliente
- Sviluppare una comunicazione regolare orientata a rispondere efficacemente ad ogni domanda ed esigenza, introducendo con continuità soluzioni innovative per superare le aspettative del Cliente
- Gestire richieste e segnalazioni in modo tempestivo ed efficace
- Facilitare l'interazione tra i Clienti ed i Team interni, ovvero con le funzioni aziendali nel loro insieme
- Identificare e sviluppare nuovi potenziali Clienti strategici, convertendoli a Clienti attivi
- Preparare relazioni di vendita

#### **Requisiti**

- Solida esperienza lavorativa nel ruolo in ambiente B2B: conoscenza approfondita del mercato e delle tecnologie per soluzioni di sicurezza ed esperienza nella vendita di impianti sono elementi indispensabili
- Ottime capacità comunicative e interpersonali con un'attitudine a costruire forti relazioni con i Clienti basate su competenze e affidabilità
- Eccellente orientamento al Cliente e capacità di lavorare in sinergia con Fornitori e con funzioni aziendali interne
- Forti capacità di negoziazione e di problem solving rispondendo in modo tempestivo alle richieste dei Clienti
- Propensione ad attività di Business Development con approccio consulenziale fondato su fiducia reciproca.
- Disponibilità a viaggiare secondo necessità
- Iscrizione Fondazione Enasarco

L'Azienda parteciperà fin dalle prime fasi al processo di selezione effettuando internamente i colloqui conoscitivi.

Per partecipare alla selezione gli interessati possono inviare il proprio curriculum alla seguente mail aziendale: [ricercadelpersonale@surveye.it](mailto:ricercadelpersonale@surveye.it)