



JOB PLACEMENT

AZIENDA: Trilogy Group - Emilia Romagna

SETTORE DI APPARTENENZA : Intrattenimento - Consulenza & Formazione

Trilogy Group opera nel settore dell'intrattenimento, benessere e lifestyle.

Le sue attività si articolano nella gestione di locali di successo, organizzazione di percorsi formativi sul management dei locali e la corretta alimentazione, lancio nuovi prodotti per stili di vita innovativi. Con particolare attenzione rivolta alle aziende, offre consulenze, formazione e possibilità di promuoversi con i più avanzati strumenti di marketing.

Forte di una rete di aziende partner in costante crescita e di un numero di clienti che ruotano presso i locali del gruppo direttamente gestiti stimato in 300.000 unità/anno. Trilogy è soprattutto un gruppo motivato di persone da un'idea innovativa d'imprenditoria, proiettato verso traguardi sempre più ambiziosi e importanti, senza mai dimenticare la sua prima e unica vocazione: "far star bene la gente"

DIVISIONE: TRILOGY-LIVE

Una struttura nata e pensata per replicare in Emilia Romagna il modello di successo che ha visto utilizzare il prodotto magazine-guida come veicolo promo-pubblicitario di punta su Cesena negli ultimi 5 anni.

JOB DESCRIPTION: PRODUCT AREA MANAGER - SALES ACCOUNT

- Garantisce lo sviluppo del prodotto
- Individua il perimetro e gli ambiti di sviluppo seguendo le disposizioni del Gruppo
- Consente il raggiungimento dei target sui ricavi: Individua, Sviluppa e Gestisce i contatti e si adopera per tempestivi e efficaci interventi di vendita.
- Procura regolare reportistica sui risultati commerciali e amministrativi.
- E' presente agli eventi promozionali, secondo indicazioni, per garantire i migliori risultati legati allo sviluppo del prodotto.
- Si coordina con l'Amministrazione per il monitoraggio di contratti e incassi
- E' responsabile della raccolta corretta dei dati relativi ai partner
- Si coordina con il Gruppo per le condizioni commerciali
- Si adopera per l'ampliamento del portafoglio clienti

REQUISITI RICHIESTI:

- Il Candidato/a ideale proviene da un percorso formativo in materie economiche con competenze di marketing e vendita.
- Buone capacità relazionali, autonomia organizzativa, attitudine al lavoro di squadra, capacità di analisi e spirito proattivo sono ritenute indispensabili. Di primaria rilevanza verranno considerate le candidature con conoscenze in materia di promozione e vendita spazi pubblicitari.
- Buone competenze informatiche (applicativi Mac, Windows e motori di ricerca, software gestionali). Bella presenza, automunito. Età tra i 25/40. Residenza in Emilia Romagna.

Inviare CV e Lettera di Presentazione all'indirizzo – lavoriamoinsieme@trilogygroup.it

Oppure se preferisci visita il link: http://www.trilogygroup.it/lavoriamo_insieme.php