

## TECNICO-COMMERCIALE SVILUPPO AREA NORD-CENTRO ITALIA

### 1. SINTESI

**Azienda:** Iterchimica S.p.A.

**Area/Dipartimento:** Area Commerciale-Sviluppo Italia

**Posizione:** Tecnico-Commerciale

**Riporta a:** Direttore Commerciale e Responsabile Sviluppo Italia

**Sede lavorativa:** Suisio (BG)

### 2. ATTIVITÀ, RESPONSABILITÀ E FUNZIONI PRINCIPALI

Previo periodo di formazione tecnica sulle tecnologie ed i prodotti in sede dell'Iterchimica, avrà le seguenti mansioni:

- 1- Assistere i General Contractor-Imprese selezionati per:
  - a. La formulazione delle offerte economicamente vantaggiose in fase di gara (per la parte pavimentazione stradale) e monitoraggio delle stesse negli anni;
  - b. varianti in corso d'opera (sempre per il pacchetto stradale).
- 2- Gestire i rapporti con alcuni Enti Gestori (stradali, autostradali, aeroportuali, portuali, autodromi), individuati con la Direzione Commerciale, per promuovere l'aggiornamento delle nuove tecnologie nei capitolati/prezziari con l'inserimento delle nuove tecnologie. Collaborando con il Direttore Scientifico ed il Direttore Tecnico promuovere l'esecuzione di campi prova dove richiesti dall'Ente medesimo;
- 3- Redigere relazioni di dimensionamento pavimentazioni con i metodi di calcolo usuali (AASTHO, Bisar ecc.)
- 4- Redigere prezziari/nuovi prezzi con l'inserimento delle tecnologie da discutere e sottoporre a General Contractor e/o Enti gestori;
- 5- Incontrare, sul territorio nazionale, Enti, General e seguire costantemente le iniziative individuate dalla Direzione;
- 6- Rapportarsi con il back office e con gli Agenti, operanti sul territorio nazionale, per raccogliere e divulgare informazioni in merito alle gare d'appalto, al collegamento degli ordini alle gare;
- 7- Supportare gli Agenti nell'ambito di iniziative relative alla promozione dei nostri prodotti;
- 8- All'occorrenza rendersi disponibile per presentazioni in seminari/convegni di divulgazione alle nostre tecnologie, sul territorio nazionale;
- 9- Redigere report a CRM relativi alle visite eseguite;
- 10- Collaborare con la Direzione Commerciale per tutte le iniziative che verranno ritenute d'interesse sul territorio nazionale (es: monitoraggio gare ecc.).

### 3. TITOLI, ESPERIENZE

Il professionista che cerchiamo deve avere le seguenti caratteristiche:

1. Laurea in Ingegneria Civile (preferibilmente indirizzo trasporti);
2. Esperienza, di almeno 5-10 anni, maturata nell'ambito delle infrastrutture stradali/autostradali (o aeroportuali) in Imprese (cantieri infrastrutturali) e/o Studi professionali (*fondamentale*).

#### 4. REQUISITI SPECIFICI DELLA POSIZIONE

##### Competenze tecniche

- a. analisi di Gare, redazione di Capitolati speciali d'appalto, elenchi prezzi, redazione nuovi prezzi, gare d'appalto, perizie ecc.;
- b. gestione rapporti con General Contractors/Enti a livello di Direzione Tecnica, Direzione Lavori / RUP;
- c. Disponibilità a trasferte nel territorio nazionale (*fondamentale*).

##### Conoscenze di base e specifiche

- a. Ottima conoscenza del linguaggio tecnico del settore;
- b. Conoscenza dei materiali stradali, con particolare riferimento alle pavimentazioni bituminose;
- c. Conoscenza madrelingua della lingua italiana e preferibilmente anche l'inglese;
- d. Conoscenza del pacchetto Office (in modo particolare *Excel, Outlook e Power Point*).

##### Competenze trasversali

- a. Affidabilità (buona volontà, onestà);
- b. Capacità lavorativa sia individuale sia di gruppo;
- c. Capacità di dialogo con colleghi e clienti per l'individuazione dei problemi connessi alle diverse produzioni e lavorazioni e, quindi, per la risoluzione degli stessi (*Problem Solving*);
- d. Capacità decisionale (*Decision Taking*) e di assumersi responsabilità verso compiti e persone anche nei momenti difficili e di intenso lavoro (gestione di stress);
- e. Capacità di esposizione durante riunioni, lezioni e convegni.

#### 5. REQUISITI PREFERENZIALI

Conoscenza di:

- programmi per computi metrici e contabilità lavori (Pimus ecc.)
- programmi di progettazione di pavimentazioni stradali tipo *Bisar, Elementi Finiti*, etc.

#### 6. STIPENDIO

Proporzionale alle esperienze e capacità.

#### 7. PROPENSIONE COMMERCIALE

Nel caso in cui il candidato dimostri, nel tempo, maggiori qualità Commerciali e di comune accordo, si potrà valutare la possibilità di affidargli una zona con pacchetto clienti (nell'ambito del territorio Nazionale).