

TECNICO-COMMERCIALE SVILUPPO AREA SUD 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: Sud Italia

2. ATTIVITÀ, RESPONSABILITÀ E FUNZIONI PRINCIPALI

Previo periodo di formazione tecnica sulle tecnologie ed i prodotti presso la sede di Iterchimica, avrà le seguenti mansioni:

1. Assistere i General Contractor-Imprese per documentazione tecnica/economica/gare;
2. Gestire i rapporti con alcuni Enti Gestori (stradali, autostradali, aeroportuali, portuali, ecc.), individuati con la Direzione Commerciale, per promuovere l'aggiornamento 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 (AASHTO, Bisar ecc.)
4. Incontrare, sul territorio nazionale, Enti, General e seguire costantemente le iniziative individuate dalla Direzione;
5. Rapportarsi con il back office e con gli Agenti, operanti sul territorio nazionale, per raccogliere e divulgare informazioni in merito alle gare d'appalto;
6. Supportare gli Agenti nell'ambito di iniziative relative alla promozione dei nostri prodotti;
7. All'occorrenza rendersi disponibile per presentazioni in seminari/convegni di divulgazione alle nostre tecnologie;
8. Redigere report a CRM;
9. 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;

4. REQUISITI SPECIFICI DELLA POSIZIONE

Competenze tecniche

- a. Analisi e 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 sia in sede che presso General/Enti/Clienti nel territorio nazionale (prevalentemente in sud Italia) (*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. Capacità lavorativa sia individuale sia di gruppo;
- b. 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*);
- c. Capacità decisionale (*Decision Taking*) e di assumersi responsabilità verso compiti e persone anche nei momenti difficili e di intenso lavoro (gestione di stress);
- d. Capacità di esposizione durante riunioni, lezioni e convegni;

Logistica

- a. Il candidato, vista l'area lavorativa di pertinenza, deve risiedere in sud Italia.

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 potranno valutare ulteriori mansioni in ambito commerciale.