



RELATIONSHIP MARKETING group

Epipoli, azienda leader nella creazione di programmi di Customer Relationship Management, Retail Management e Ricerche di mercato introduce in Italia le **GIFT CARD**, nuova categoria merceologica che ha fatto registrare negli USA sensazionali tassi di crescita negli ultimi 5 anni, veicolata al consumo dai principali operatori dell'Industria, dei Servizi e della GDO.

Per potenziare la struttura commerciale cerca:

**- SALES ACCOUNT -
rif. SA 05**

desiderosi di entrare a far parte di un contesto professionale dinamico che si rivolge al Top Management delle maggiori aziende del Largo Consumo, dei Servizi e del Retailing.

Il candidato ideale è laureato e ha maturato un'esperienza di 3/5 anni nel mondo del *consumer marketing, trade marketing, marketing research*. Spiccate attitudini relazionali, capacità di analisi e *team spirit* ne completano il profilo. È richiesta la conoscenza della lingua Inglese. Sarà responsabile di:

- Selezionare e contattare potenziali clienti;
- Presentare l'offerta dei servizi Epipoli;
- Gestire la trattativa commerciale;
- Implementare e progettare soluzioni con il supporto dei business manager;
- Perseguire target di fatturato assegnati.

Sede di lavoro: Milano.

**- AGENTI di vendita -
rif. AV 05**

Desideriamo entrare in contatto con candidati che abbiano maturato significative esperienze di vendita alle imprese, dotati di intraprendenza, determinazione e abitudine a operare per obiettivi.

Saranno incaricati di sviluppare gli obiettivi di business nella zona di riferimento, di realizzare contratti di vendita e progettare soluzioni con il supporto della struttura Epipoli.

Offriamo provvigioni e incentivi di sicuro interesse.

I candidati selezionati parteciperanno ai corsi di formazione tenuti da docenti Epipoli.

Inviare curriculum indicando il codice di riferimento
e con l'autorizzazione al trattamento dei dati personali (DL 196/2003) a:

Epipoli S.p.A. - Viale Jenner 64 - 20159 Milano
Direzione Risorse Umane

Via email: info@epipoli.com

www.epipoli.com