



POLIGRAFICO
E ZECCA
DELLO STATO
ITALIANO

Il tuo futuro nel nostro. Il tuo talento per i nostri valori!

Vuoi entrare a far parte della Società garante della fede pubblica in Italia ed essere protagonista di importanti progetti per la trasformazione del Paese?

Siamo alla ricerca di risorse altamente motivate, proattive, dotate di una forte passione, integrità e che condividano la nostra mission ed i nostri valori.

Ci impegniamo a creare un ambiente sicuro e inclusivo, basato sul rispetto reciproco e sulla valorizzazione delle diversità, offrendo pari opportunità di lavoro a tutti i candidati qualificati.

CHI SIAMO?

Siamo una realtà industriale e tecnologica unica, poliedrica ed in continua evoluzione. Racchiudendo tradizione ed innovazione, progettiamo, sviluppiamo e realizziamo prodotti di sicurezza e soluzioni tecnologiche integrate a tutela della fede pubblica, a supporto dello Stato, delle Imprese e dei Cittadini.

4 siti produttivi, oltre 1.600 dipendenti, l'Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato (IPZS) sviluppa soluzioni per l'identità digitale dei cittadini italiani e crea prodotti per la sicurezza, l'anticontraffazione, la tutela della salute e del Made in Italy.

N. 1 Responsabile Mercati Privati e Sviluppo Commerciale

DI COSA TI OCCUPERAI?

Avrai la responsabilità di garantire, in linea con le direttrici strategiche dell'Azienda e con l'evoluzione dei mercati di riferimento, anche internazionali, lo sviluppo commerciale, la gestione e il miglioramento continuo dei prodotti/servizi del Poligrafico assicurando il costante presidio dei rapporti con i clienti di competenza e il monitoraggio dei principali KPI di riferimento.

In particolare:

- Assicurare una continuativa ed efficace attività di sviluppo e presidio dei mercati nazionali ed internazionali, della clientela e dei progetti delle singole filiere di riferimento;
- Definire gli obiettivi commerciali, il budget e le relative politiche di vendita, in coerenza con gli indirizzi strategici dell'Azienda;
- Supportare le strutture aziendali interessate nelle fasi di analisi, progettazione, ingegnerizzazione delle soluzioni e dei prodotti legati alle filiere di competenza, garantendo un continuo allineamento alle esigenze dei mercati di riferimento;
- Assicurare il processo di definizione e miglioramento delle caratteristiche dei prodotti e delle soluzioni attraverso il disegno della customer journey e customer experience;
- Sviluppare ed ampliare i mercati di riferimento e le opportunità di business, valorizzando le soluzioni tecnologiche e di servizio sviluppate in azienda;
- Assicurare la definizione, realizzazione e gestione delle attività di CRM su tutte le filiere del processo commerciale (pre-vendita, vendita e post-vendita);

- Promuovere le iniziative pubblicitarie di carattere commerciale e l'ideazione dei relativi eventi/materiali a supporto;
- Monitorare le iniziative/progetti e i relativi KPI al fine di analizzare scostamenti e criticità e curare una reportistica integrata a supporto del Vertice Aziendale;

CHI CERCHIAMO?

REQUISITI NECESSARI:

- Laurea specialistica/vecchio ordinamento in discipline economiche

Esperienze/Conoscenze

- Consolidata esperienza, di almeno 10 anni, in ruoli apicali in ambito marketing/sales/operations con particolare riferimento ai mercati esteri (almeno 3 anni)
- Consolidata esperienza di reengineering di processi commerciali e di business transformation
- Consolidata esperienza nella gestione di reti di vendita sia dirette che indirette
- Consolidata esperienza nella gestione di organizzazioni in start/scale up con responsabilità di top/bottom line e di conto economico con leve sia di costo che di ricavi

Completa il profilo l'ottima conoscenza della lingua inglese.

REQUISITO PREFERENZIALE:

- Conoscenza di una seconda lingua

Nella valutazione si terrà inoltre conto delle seguenti:

CAPACITÀ ED ATTITUDINI INDIVIDUALI

- Forte orientamento al risultato
- Orientamento all'innovazione e al digital mindset
- Eccellenti doti comunicative
- Capacità di gestione e sviluppo del network, anche internazionale
- Capacità di agire in situazioni e contesti di particolare delicatezza e riservatezza
- Efficaci abilità di negoziazione e relazionali, anche in dinamiche di gruppo e organizzazioni complesse
- Forti capacità di gestione e valutazione del rischio

La ricerca è rivolta a candidati di entrambi i sessi (D.Lgs. n. 198/2006 e s.m.i.). Le caratteristiche delle attività sono compatibili con qualsiasi genere, età e condizione fisica (salvo, per quest'ultima, il necessario accertamento successivo ai fini della verifica dell'idoneità per l'effettivo espletamento delle mansioni).

COSA OFFRIAMO?

Tipologia di contratto: Tempo Determinato full-time, inquadramento previsto Dirigente (CCNL Dirigenti Industria).

Sede: Roma.

RITIENI DI ESSERE IL CANDIDATO IDEALE? ECCO COSA FARE PER CANDIDARTI

Potrai candidarti dal **04/04/2024 alle ore 23:59 del 18/04/2024** cliccando su “candidati ora” o direttamente dal link <https://www.jeffersonwells.it/it/job/722231/responsabile-mercati-privati-e-sviluppo-commerciale>

Non sono ammesse altre forme di invio delle domande di partecipazione alla selezione e, pertanto, non saranno ritenute valide le domande presentate con modalità e tempistiche diverse da quella indicata, a pena di esclusione.

Il Poligrafico e la società incaricata Experis che si occuperà della ricezione delle domande e dello svolgimento dell'iter pre-selettivo, non si assumono alcuna responsabilità circa la mancata ricezione delle domande per qualsiasi motivo imputabile a terzi, a caso fortuito e forza maggiore.

PROCESSO DI SELEZIONE

Il processo di selezione prevede vari step di valutazione:

- Preselezione: la società incaricata Experis curerà la fase preselettiva che porterà all'individuazione dei candidati da ammettere alla fase selettiva.
- Selezione: il Poligrafico condurrà colloqui tecnico / motivazionali. Verrà ritenuto idoneo chi otterrà un punteggio pari ad almeno 2/5, sia alla valutazione tecnica che alla valutazione motivazionale.

Laddove necessario potranno essere previste, sia nella fase di pre-selezione che nella fase di selezione delle prove tecniche, che si intenderanno superate con il raggiungimento del punteggio minimo previsto – cosiddetto punteggio soglia – pari al 51% del punteggio massimo. Resta inteso che in fase di pre-selezione accederanno alle prove tecniche solo i candidati che abbiano i requisiti sopra richiesti.

E' IMPORTANTE SAPERE CHE:

Le competenze specialistiche richieste e i requisiti preferenziali, qualora presenti, devono essere espressamente indicati nel CV – specificando le date di inizio e fine (mese e anno) sia del percorso formativo sia delle singole esperienze professionali, nonché il possesso delle competenze/conoscenze richieste.

Eventuali dati incompleti non potranno essere tenuti in considerazione ai fini della valutazione.

Le competenze specialistiche e i requisiti preferenziali devono essere maturati alla data di scadenza dei termini per la presentazione della candidatura.

L'Azienda si riserva di verificare in qualsiasi momento l'effettivo possesso dei requisiti previsti dal presente avviso, nonché dei titoli dichiarati, attraverso la richiesta della documentazione necessaria o di informazioni su di essa e di disporre, in qualsiasi momento, l'esclusione dei candidati nel caso di non veridicità delle dichiarazioni rese.

La società si riserva la facoltà di prorogare, modificare o revocare la presente ricerca in caso di:

- Mancata ricezione di candidature corrispondenti ai requisiti necessari richiesti;
- Nuove esigenze organizzative aziendali che richiedano la sospensione/cancellazione degli inserimenti pianificati e ad oggi approvati o la variazione del numero di ingressi previsti;

La presentazione della domanda implica inoltre l'accettazione di tutte le disposizioni del presente avviso.

I dati personali saranno trattati dalla società Experis Srl in qualità di Titolare ai sensi e per gli effetti della normativa Privacy vigente.

L'Informativa ex art. 13 del Regolamento UE 2016/679 è presente sul sito Experis Srl nella sezione Privacy Policy.
