



S.c.a

Rif.HR0116 - Direttore Operativo

Profilo richiesto

Esperienza professionale:

1. almeno 5 anni di esperienza diretta nella vendita ad importanti clienti e/o nella direzione di un team di venditori nel settore della frutta e/o della verdura;
2. conoscenza diretta di numerosi clienti, delle logiche, delle norme e delle consuetudini del commercio dei prodotti orto-frutticoli nei diversi canali distributivi (Grande Distribuzione, Distribuzione Organizzata, Grossisti) in Italia e nei principali Paesi di Esportazione;
3. conoscenza diretta delle principali caratteristiche tecniche di almeno alcuni dei principali prodotti orto-frutticoli e delle principali confezioni utilizzate per la loro commercializzazione;
4. conoscenza diretta delle principali problematiche connesse al conferimento ed al condizionamento (= ritiro, campionatura, conservazione, selezione, confezionamento etc) di almeno alcuni dei principali prodotti orto-frutticoli.

Background personale

1. laurea in discipline economiche o in Scienze Agrarie o Biologiche o dell' Alimentazione oppure formazione superiore in settori analoghi;
2. conoscenza almeno buona della lingua inglese parlata e scritta. La conoscenza di altre importanti lingue europee e non costituirà titolo di preferenza a parità di esperienza professionale;
3. conoscenza almeno buona dei più comuni software (pacchetto Office, etc)
4. età 30 – 55 anni, in relazione all'effettivo livello di competenza professionale specifica;
5. attitudine ed esperienza pregressa nel lavoro con team numerosi ed eterogenei;
6. ottima capacità di comunicazione verbale e scritta.

Principali aree di responsabilità

1. motivazione, coordinamento, supporto e controllo di un consistente team di venditori attivi nel settore della commercializzazione della frutta in tutti i principali canali distributivi in Italia ed in molte altre Nazioni del Mondo;
2. definizione ed implementazioni della strategia e delle tattiche commerciali;
3. gestione – in team con i principali responsabili commerciali delle aziende consorziate - di tutti gli aspetti operativi connessi all'attività commerciale (a titolo di esempio non esaustivo: previsioni di vendita per varietà, canale distributivo, cliente e periodo; predisposizione ed aggiornamento dei listini di vendita; controllo e gestione del credito ai clienti; analisi dei dati; predisposizione di statistiche e loro analisi; supporto al team commerciale etc);
4. gestione commerciale diretta di un limitato numero di clienti strategici;
5. definizione e raggiungimento degli obiettivi commerciali dell'azienda;
6. coordinamento – in team con i principali responsabili logistici delle aziende consorziate - delle attività di conferimento, condizionamento e destoccaggio progressivo del prodotto nei diversi centri di confezionamento e della gestione delle giacenze di prodotto confezionato.

Principali aspetti della posizione

- a. sede di lavoro: Castenaso (BO), ma sono previsti frequenti spostamenti presso la sede delle aziende consorziate e/o dei clienti;
- b. disponibilità: nel più breve tempo possibile;
- c. inquadramento: quadro o dirigente in relazione all'effettiva esperienza professionale specifica;
- d. formazione offerta: è previsto l'affiancamento degli attuali coordinatori commerciale e logistico per tutto il tempo necessario in relazione all'effettivo livello di esperienza professionale del/la candidato/a ed un iter di formazione attraverso training specifici in relazione agli eventuali gap formativi;
- e. retribuzione: sicuramente attraente ed incentivante, con un'importante parte fissa ed una significativa parte variabile connessa al raggiungimento di obiettivi misurabili sfidanti ma realistici, comunque strettamente correlata all'effettivo livello di esperienza professionale specifica ed al profilo personale del/la candidato/a.

Se interessati si prega di inviare **ENTRO IL 04.09.16** un dettagliato curriculum vitae - indicando il riferimento Rif.HR0116 ed il consenso al trattamento dei propri dati personali - via email a: luca.granata@operapera.it.