

Manuale Organizzativo

Ufficio Marketing e Sviluppo Commerciale (1/2)

Missione

Monitorare il mercato di riferimento al fine di promuovere il posizionamento competitivo dell'azienda. Gestire e implementare la strategia di marketing dell'azienda

Principali responsabilità

- ✓ Monitora il mercato privato locale in termini di esigenze dei potenziali clienti e valuta il livello di competitività dei concorrenti
- ✓ Definisce il posizionamento competitivo di RMS e valuta modelli alternativi di offerta
- ✓ Supporta il Direttore Mercato nella definizione delle strategie di sviluppo commerciale di RMS e collabora al processo di definizione del budget
- ✓ Declina gli obiettivi strategici in indicatori misurabili e in attività pianificabili su una lista di clienti target (Master Plan operativo)
- ✓ Articola gli obiettivi di sviluppo commerciale in obiettivi per singolo portafoglio di sviluppo, fornendo al Controllo di Gestione le informazioni necessarie
- ✓ Assicura il presidio dei potenziali clienti attraverso visite di presentazione dell'azienda e ne registra i risultati delle visite sul sistema informativo aziendale
- ✓ Assicura l'elaborazione delle offerte economiche per i clienti, in coerenza con le specifiche tecniche redatte dall'Ufficio Tecnico
- ✓ Illustra le offerte ai clienti e gestisce il processo di negoziazione
- ✓ Attiva la Segreteria Commerciale per la registrazione e l'aggiornamento sul sistema informativo aziendale delle offerte presentate ai clienti

Manuale Organizzativo

Ufficio Marketing e Sviluppo Commerciale (2/2)

Relazioni organizzative rilevanti

Comitati Interfunzionali:

Riporta a:

- ✓ Direttore Mercato

Principali Indicatori di Performance (KPI)

- ✓ Fatturato da sviluppo commerciale del portafoglio commesse
- ✓ Numero di contatti commerciali attivati
- ✓ Numero di offerte commerciali prodotte e accettate
- ✓ Redditività delle commesse di sviluppo

Profilo e competenze professionali

CONOSCENZE TECNICHE

- ✓ Esperienza tecnica nel campo dei servizi di facility management
- ✓ Gestione clienti e strumenti di account management
- ✓ Marketing operativo e strategico

CAPACITA' GESTIONALI e RELAZIONALI

- ✓ Orientamento al risultato
- ✓ Orientamento al cliente
- ✓ Consapevolezza organizzativa
- ✓ Gestione delle criticità
- ✓ Problem solving
- ✓ Project management
- ✓ Capacità relazionali e di gestione dei conflitti
- ✓ Capacità di comunicazione e negoziazione