



Alta formazione in Apprendistato a.a. 2023/2024

**Master in
INTERNAZIONALIZZAZIONE DEI PROCESSI AZIENDALI**

www.masterinterpro.it

Dati dell'impresa

Ragione Sociale: The Spiritual Machine S.r.l

Sede Azienda: Torino (TO)

Sito web azienda: <https://thespiritualmachine.com/>

Breve descrizione dell'azienda: The Spiritual Machine è una PMI Innovativa torinese che si occupa della creazione di alcolici personalizzati super premium, B2B. Il focus dell'azienda sta nel supporto a 360° del cliente durante e dopo la produzione. Abbiamo lavorato con chef stellati, cantine di alto livello, ristoranti, hotel, cocktail bar. I nostri prodotti hanno guadagnato 17 premi internazionali.

Ruolo previsto in azienda per il candidato: si ricerca un export manager che supporti i nostri clienti nell'export, in Europa e in altri continenti. Possibilità di lavoro da remoto.

Area aziendale a cui afferisce il candidato: ufficio export.

Profilo richiesto:

- Laureato/a triennale o magistrale
- Competenze linguistiche obbligatorie: principalmente inglese, secondario tedesco e francese.

Gradito:

- Esperienza nella gestione delle esportazioni o nelle vendite internazionali è cruciale

COREP TORINO – Consorzio per la Ricerca e l'Educazione Permanente, Torino

Sede Legale e Amministrativa: Via Ventimiglia 115 - 10126 Torino - Tel. +39 011 63 99 200 – Fax +39 011 66 37 722

web: www.corep.it – e.mail: info@corep.it - Domicilio Elettronico dell'Impresa: corep.pec.amm@pec.it

Ufficio Registro delle Imprese Tribunale di Torino n. 1830/88 REA n. 715692 della CCIAA di Torino – C.F. - P.IVA 05462680017



- Conoscenza delle normative: Familiarità con le leggi e le regolamentazioni relative all'import-export nei vari paesi, inclusi dazi doganali, accise, e conformità ai requisiti legali internazionali.
- L'esperienza nel settore degli alcolici è gradita
- Competenze digitali e tecnologiche: Facilità di adattamento agli strumenti utilizzati in azienda, in particolare il CRM, Coda.io e il pacchetto Office.
- **Plus:** esperienze nell'ambito sales e/o amministrativo-supply chain

Soft skills: Capacità di negoziazione, di networking, flessibilità, proattività, comunicazione efficace.

Ruoli con cui il candidato dovrà interfacciarsi: Production Manager, Customer Success, Responsabile Servizi

Competenze che il candidato raggiungerà alla fine del percorso formativo:

Conoscenza approfondita delle normative internazionali, Gestione delle relazioni commerciali internazionali, Capacità di negoziazione multiculturale, Competenze linguistiche e comunicative, Abilità analitiche e di problem solving, Logistica internazionale, gestione dei rapporti in team.