



Alta formazione in Apprendistato a.a. 2023/2024

**Master in
INTERNAZIONALIZZAZIONE DEI PROCESSI AZIENDALI**
www.masterinterpro.it

Ragione Sociale: VANNI srl SB

Sede Azienda: Torino

Sito web azienda: www.vanniocchiali.com

Breve descrizione dell'azienda: VANNI srl SB è un'azienda di occhialeria nata a Torino 40 anni fa, specializzata nella produzione di occhiali di design con marchi propri, realizzati sul territorio italiano, con distribuzione nazionale e internazionale in oltre 40 paesi.

Ruolo previsto in azienda per il candidato: stiamo ricercando un/a **Junior Sales Account** per inserimento **nell'ufficio commerciale Italia/Export**.

Sotto l'insegna della nostra creatività **"Made in Italy, for sure"**, offriamo la possibilità di esercitare la professione in un contesto dinamico e cosmopolita.

Area aziendale a cui afferisce il candidato: ufficio commerciale Italia/Export

Profilo richiesto:

I requisiti per accedere alla nostra selezione sono:

- Laurea triennale in materie economico/aziendali
- Ottima conoscenza della lingua inglese e buona conoscenza di un'altra lingua comunitaria (preferenza per francese e tedesco)



- Disponibilità a partecipare a missioni, fiere ed eventi in Italia e all'estero
- Saranno positivamente valutate, ma non sono requisito essenziale, esperienze pregresse in azienda (area commerciale), o in altri settori anche come volontariato.

Soft skills: attitudine alle relazioni interpersonali e al lavoro di squadra, spirito di iniziativa, attenzione ai dettagli e precisione, predisposizione al mondo della creatività e dello stile, curiosità verso altre culture.

Ruoli con cui il candidato dovrà interfacciarsi: referente dell'ufficio commerciale, della logistica, dello stile e della comunicazione aziendale, e con la direzione dell'azienda.

Competenze che il candidato raggiungerà alla fine del percorso formativo: capacità di gestire uno o più account in Italia o all'estero in modo autonomo, pianificando e governando i flussi commerciali, intrattenendo una corrispondenza commerciale e predisponendo tutti i documenti necessari alla vendita e consegna della merce, incluso il servizio post-vendita. La/il candidata/o e potrà contribuire alle strategie di sviluppo di nuovi clienti, attraverso la partecipazione a fiere o eventi commerciali, oppure missioni dedicate, oppure la redazione di materiale ad hoc; collaborerà al rafforzamento del network commerciale, assistendo la rete distributiva nel raggiungimento degli obiettivi di vendita.