



InterApp, parte del gruppo Gruppo AVK, è leader mondiale nella progettazione e produzione di valvole nel settore dell'Acqua, Nuove Energie e principali settori industriali come chimico, petrolchimico, farmaceutico, food e altri. Il nostro gruppo è una combinazione di passione e competenze in vari settori e comprende marchi conosciuti, conoscenze applicative ed esperienza nelle valvole e nell'automazione. Siamo costantemente orientati all'innovazione, e ad un dialogo costante con i clienti, il territorio e la filiera.

Per InterApp Italiana S.r.l. stiamo cercando un/una

TECHNICAL SALES ENGINEER

Il Technical Sales Engineer farà parte dell'ufficio di back office tecnico commerciale, occupandosi della preparazione delle offerte prevalentemente destinate a EPC e Ingegnerie. Lavorerà a stretto contatto con i team di vendita, customer service e supply chain per garantire efficienza e precisione nella gestione delle richieste.

Sede di lavoro: Rho (MI)

Job Summary:

- Conoscere la collocazione del prodotto all'interno del mercato ed effettuare un'analisi approfondita delle opportunità;
- Gestire documentazione pre-vendita principalmente da ingegnerie e EPC (in lingua inglese) e predisporre le offerte commerciali
- Verificare preventivamente la fattibilità operativa tramite processo di analisi e verifica, produzione, fornitori e struttura operativa;
- Supporto al cliente via telefono con specifiche tecniche, dettagli sulla spedizione, documentazione;
- Supportare le Vendite in fase di trattativa commerciale per la definizione e configurazione dell'offerta tecnica, analizzando le richieste del cliente;
- Supportare e collaborare con il Kam di riferimento nella negoziazione delle clausole contrattuali con il cliente con la collaborazione dell'ufficio Legal;
- Effettuare, in collaborazione con le forze di vendita, un costante monitoraggio della concorrenza e delle tendenze del mercato di riferimento.
- Garantire l'inserimento delle informazioni commerciali a CRM/ERP per l'estrazione della reportistica richiesta dalla direzione vendite.

Competenze tecniche::

- Diploma o Laurea in Ingegneria, Economia, Ingegneria Gestionale, Commercio o disciplina affine
- Almeno 3 anni di esperienza in ruolo tecnico commerciale;
- Conoscenza del settore Valvole e affini
- Conoscenza fluente della lingua inglese;
- Conoscenza di software gestionali ERP e CRM.
- Ottima padronanza di Excel e strumenti di analisi dati.
- Familiarità con la gestione di offerte tecniche e documentazione commerciale.
- Esperienza nella gestione di documentazione tecnica per EPC e/o settore Oil& gas

Soft Skills:

- Precisione e attenzione ai dettagli.
- Capacità di lavorare in team e interfacciarsi con diverse funzioni aziendali.
- Problem-solving e orientamento al risultato.
- Ottime capacità organizzative e di gestione delle priorità.

COSA OFFRIAMO:

- **GLOBAL ENVIRONMENT:** ambiente dinamico, flessibile, all'avanguardia e in continua evoluzione in un contesto multinazionale e multiculturale.
- **DIVERSITY & INCLUSION CULTURE:** promossa attraverso il Codice Etico aziendale e programmi dedicati.
- **CONTINUOUS LEARNING:** come leva strategica di sviluppo e motivazione delle persone.
- **WELLBEING:** flexible (Smart) working, assicurazioni sanitarie, sono solo alcune delle nostre iniziative a supporto del benessere delle persone e delle loro famiglie.

Le candidature, corredate da un curriculum completo, redatto in italiano ed inglese, possono essere inviate a: carlo.tamburrini@interapp.net e/o aneta.rafajlovska@interapp.net.

Per saperne di più su InterApp, visita il nostro sito: www.interapp.net