

Coca-Cola HBC Italia

Coca-Cola HBC Italia è il più grande produttore e distributore dei prodotti della The Coca-Cola Company attivo sul territorio nazionale ed è una delle più grandi realtà industriali presenti nel comparto alimentare.

La nostra azienda fa parte del gruppo Coca-Cola Hellenic, quotato alle Borse di New York, Londra e Atene.

Per quattro anni consecutivi ci siamo classificati fra le prime 5 migliori aziende per cui lavorare in Italia nell'indagine condotta dal prestigioso Great Place To Work Institute; inoltre quest'anno abbiamo ottenuto il riconoscimento Top Employers d'Italia conferito da CRF alle aziende top performer nello sviluppo del talento, cultura aziendale, condizioni di lavoro, impegno sociale e scommessa sull'innovazione.

Nell'ottica di un costante potenziamento della nostra rete commerciale cerchiamo persone dinamiche e fortemente orientate agli obiettivi da inserire come Market Developer.

Il Market Developer ha la responsabilità di raggiungere obiettivi di vendita in termini di volumi e assortimento nell'area di propria responsabilità, per tutti i clienti diretti e indiretti, usando le leve commerciali definite a livello corporate, al fine di massimizzare gli obiettivi di volume.

Il Market Developer assicura lo sviluppo del mercato attraverso l'introduzione di nuovi prodotti e formati in linea con le linee guida commerciali. E' anche responsabile per l'installazione del materiale POP, di attrezzature nei punti vendita (es. frigovetrine), attraverso una efficace preparazione della visita, esecuzione e monitoraggio delle proprie attività, sviluppando continuamente nuove opportunità di business, al fine di supportare gli obiettivi di vendita e garantire la massima visibilità per i brand.

Assicura la gestione appropriata del flusso dei crediti, monitorando l'incasso e il versamento in banca, rispettando i termini di pagamento e le procedure definite dall'ufficio crediti.

Il Market Developer assicura la massima efficienza ed efficacia delle visite ai clienti assegnati, rispettando il giro visita assegnato, attraverso l'adeguata organizzazione e preparazione degli appuntamenti per minimizzare i tempi di viaggio e di attesa.

Il Market Developer assicura il rispetto del livello di servizio atteso dal cliente, attraverso azioni di monitoraggio (ad esempio delle consegne e la qualità del prodotto) nei punti vendita.

L'inserimento prevede un contratto formativo professionalizzante con concrete possibilità di conferma a tempo indeterminato a fronte dei risultati effettivamente conseguiti. E' previsto l'utilizzo di auto aziendale, cellulare e palmare per lavoro.

- Diploma Scuola Superiore/ Laurea
- Forte passione per l'area commerciale / vendite
- Anni di esperienza nella posizione: 0-1
- Conoscenza della lingua inglese
- Padronanza dei principali sistemi informatici

- Capacità di lavorare per obiettivi, per priorità con attitudine al problem solving
- Abilità nelle relazioni interpersonali
- Possesso di patente B
- Conoscenza del territorio
- Sedi di lavoro: Firenze
- Disponibilità ad un lavoro dinamico