

Milano, 7 gennaio 2010

JOB OPPORTUNITIES IN BFI OPTILAS

La società BFI OPTILAS del Gruppo ACAL , ricerca per la sua sede di Milano due candidati per il potenziamento della propria **Divisione Componenti Speciali**.

In particolare si ricercano due FSE (field sale engineer), per la vendita ed il supporto tecnico commerciale delle linee di sensoristica e delle linee di componenti magnetici.

BFI OPTILAS , all'interno del Gruppo ACAL, é una società multinazionale, specializzata nel distribuire a livello europeo, tecnologie elettroniche avanzate in settori specialistici di mercato dell'Eletronica e della Fotonica.

Obbiettivi della ricerca:

- Differenziare e sviluppare nell'ambito della Divisione Sensori, la promozione e la vendita tecnico commerciale delle linee di sensori e sonde di temperatura, di forza, accelerazione, inclinazione, pressione distribuite in esclusiva nei settori OEM industriali e consumer, nel mercato dei laboratori di sviluppo e di ricerca industriali e scientifici, negli uffici di progettazione di impianti industriali, di opere civili (ponti, strutture etc.), di elettromedicali e di robot.

- Differenziare e sviluppare nell'ambito della Divisione Componenti Magnetici, la promozione e la vendita tecnico commerciale delle linee di nuclei magnetici, induttori, filtri e condensatori ,distribuite in esclusiva nei settori: industriale, conversione e controllo dell'energia, trazione, telecom, automotive, elettromedicale e consumer.

Profili professionali oggetto della ricerca:

Le figure professionali che stiamo cercando ,sono dei Field Sales Engineer (FSE) con un background accademico in ingegneria elettronica od elettrotecnica, possibilmente con specializzazione in microelettronica , con almeno tre anni di esperienza di vendita in settori analoghi della sensoristica o dei componenti magnetici che dovranno occuparsi della :

- identificazione dei mercati/applicazioni per le diverse linee di prodotto di competenza.
- introduzione delle linee attraverso l'attività di marketing e vendita tecnica in coordinamento con il manager di Divisione.
- definizione del prodotto più consono alle esigenze del cliente in termini di prestazioni e prezzo.
- definizione dell'offerta, negoziazione del prezzo, gestione dell'ordine di acquisto e della logistica di fornitura.
- reporting della propria attività ai diversi fornitori delle linee di prodotto rappresentate e distribuite in coordinamento con il manager di Divisione
- stesura insieme al manager di Divisione di un budget di vendita annuale da discutere con la Capogruppo.

La posizione :

Dopo un periodo iniziale di training tecnico sui prodotti, il FSE sarà gradualmente reso responsabile della gestione e del raggiungimento di un budget vendite e lavorerà in un team del quale fanno parte il manager di Divisione Componenti Speciali e le assistenti alle vendite interna e riporterà direttamente al manager di Divisione.

Esperienze e abilità :

il FSE dovrà avere buone capacità di ascolto e comunicazione, abilità nello sviluppare e gestire autonomamente le relazioni con i clienti e uno spiccato orientamento al raggiungimento degli obiettivi.

Capacità di utilizzare il proprio background e la propria conoscenza tecnica per creare opportunità di business ,con design-in dei componenti BFI nei progetti di nuovi prodotti presso i clienti.

Iniziativa e disponibilità a frequenti spostamenti sul territorio nazionale completano il profilo del candidato.

Studi :

il candidato dovrà avere una Laurea in Ingegneria Elettronica od Elettrotecnica, possibilmente con una conoscenza nell'ambito della sensoristica.

Diplomati di provata capacità ed esperienza tecnico commerciale saranno egualmente considerati.

Esperienze lavorative richieste

Un periodo di esperienza di tre-cinque anni in analoga posizione presso ufficio commerciale o di assistenza tecnica di primaria azienda del settore (fabbricante) o presso distributore/rappresentante operante principalmente nel settore della componentistica passiva industriale e scientifica.

Condizioni d'impiego

Verranno espresse in sede di colloquio e saranno comunque adeguate all'esperienza maturata precedentemente dal candidato e alle sue potenzialità professionali.

La sede di lavoro è Milano , il territorio operativo sarà principalmente il Centro-Nord Italia.

Lingue straniere richieste

Per la posizione è imprescindibile una buona comprovata conoscenza della lingua Inglese(lingua ufficiale del Gruppo) sia parlata che scritta.

Se interessati inviare il proprio C.V. in inglese all'indirizzo e-mail :
carlo.ciborra@bfioptilas.com