

## 1. Job Title

### Sales & Project Manager – Tecnico Commerciale

## 2. Company Overview / Chi siamo

Siamo un'azienda attiva nel settore Trasporti, Mobilità e soluzioni ICT, con particolare attenzione all'innovazione tecnologica, alla qualità delle soluzioni offerte e alla crescita professionale del nostro team. Ci distinguiamo per un approccio orientato ai risultati, alla collaborazione interna e alla soddisfazione dei clienti.

## 3. Ruolo / Position Overview

La figura di **Sales & Project Manager – Tecnico Commerciale** avrà un ruolo strategico nella gestione dell'intero ciclo commerciale e progettuale, contribuendo allo sviluppo del business e delle soluzioni ICT dell'azienda.

Riporterà direttamente all'**Amministratore Unico** e coordinerà le funzioni commerciali, il team territoriale, l'Ufficio Gare e Appalti e l'Ufficio Commerciale Direzionale.

Sarà inoltre responsabile della gestione completa dei progetti, con focus su soluzioni software e prodotti SaaS, assicurando qualità, rispetto delle tempistiche e corretta implementazione.

## 4. Responsabilità principali

- Coordinare le strategie di vendita, marketing, commercializzazione e distribuzione
- Proporre prezzi, sconti, promozioni e incentivi da sottoporre all'Amministratore Unico
- Ampliare e coordinare la rete vendita e il team commerciale territoriale
- Supervisionare l'Ufficio Commerciale Direzionale e l'Ufficio Gare e Appalti
- Analizzare i requisiti utente e tradurli in specifiche funzionali e tecniche
- Coordinare il team di sviluppo e gestire i progetti software end-to-end
- Monitorare qualità, performance e rispetto delle tempistiche di progetto
- Gestire il ciclo di vita delle soluzioni ICT, dall'ideazione al rilascio
- Fornire supporto tecnico-commerciale alle vendite, in particolare su prodotti SaaS
- Gestire i processi di gara in ambito PA (preparazione documenti, esecuzione, compliance)
- Svolgere presentazioni tecniche e funzionali verso clienti e stakeholder
- Collaborare con team interfunzionali per garantire un delivery efficace

## 5. Requisiti richiesti

- Esperienza consolidata in ruoli di vendita di soluzioni software (SaaS e non)
- Ottima conoscenza dei sistemi operativi Windows
- Inglese livello Professional Working
- Competenze nella gestione di progetti ICT e software
- Familiarità con processi commerciali e gestione offerte

## 6. Soft Skills

- Leadership collaborativa e capacità di coinvolgere i team
- Forte orientamento agli obiettivi commerciali e tecnici

- Attitudine analitica e ottime capacità di problem solving
- Comunicazione efficace con clienti e stakeholder
- Spirito di miglioramento continuo e visione strategica
- Comprensione del mercato e delle tendenze tecnologiche
- Capacità di trasformare obiettivi aziendali in piani operativi
- Pensiero anticipatorio e gestione degli imprevisti

## 7. Titoli preferenziali (Nice to Have)

- Conoscenza del sistema operativo Linux
- Conoscenza di linguaggi di programmazione: C, C++, Fortran, Matlab, Java, OpenGL, Ruby, Visual Basic, C#, Python
- Esperienza con ROS e IDE quali NetBeans, Eclipse, Visual Studio

## 8. Cosa offriamo / Condizioni dell'offerta

- RAL: 30.000 – 35.000 € commisurata al profilo
- Tempo pieno/Full Time
- CCNL Metalmeccanico Industria
- Dotazioni aziendali: telefono e PC aziendale
- Formazione iniziale e continua dedicata
- Ruolo strategico in un contesto tecnologico in evoluzione
- Possibilità di crescita professionale e ampliamento delle responsabilità
- Collaborazione con team multidisciplinari
- Ambiente dinamico, orientato ai progetti e all'innovazione

## 9. Sede di lavoro

- Salerno
- Modalità: presenza
- Eventuali trasferte in base alle esigenze di progetto e dei clienti

## 10. Modalità di candidatura

Invia il tuo CV a: [risorseumane@parkit.it](mailto:risorseumane@parkit.it)

Oggetto email: **“Candidatura – Sales & Project Manager – Tecnico Commerciale”**

## 11. Clausola inclusiva / Privacy / Codice Etico

L'offerta è rivolta a persone di qualsiasi genere, età, orientamento, identità, nazionalità o background, nel rispetto del D.Lgs. 198/2006.

I dati saranno trattati secondo il Regolamento UE 2016/679 (GDPR) e utilizzati esclusivamente per finalità di selezione.

[www.parkit.it/codice-etico/](http://www.parkit.it/codice-etico/)