

Titolo posizione: *Business Development Officer*

Scopo della posizione

Sviluppare i mercati già esistenti supportando le diverse Business Unit e andare alla ricerca di nuovi mercati e nuovi Clienti coerenti con le linee guida definite.

Pianificare e sviluppare le modalità per entrare in contatto con nuovi mercati e nuovi Clienti

Mantenere vivo il contatto con i Clienti potenziali, cercando di cogliere le opportunità che si prospettano, aumentando la penetrazione presso i Clienti chiave.

Contesto della posizione

Relazioni interne	<ul style="list-style-type: none"> • Agisce di concerto con gli altri Business Developer per la condivisione delle strategie da predisporre • Si relaziona con i responsabili delle Business Unit per la condivisione dei progetti e dei piani da dover seguire nel lungo periodo • Si interfaccia con il Team Research & Development e con il Team Research for Innovation per la condivisione delle informazioni riguardanti i progetti in corso e per condividere informazioni sui Clienti. Inoltre, tale condivisione gli permette di poter informare precisamente il Cliente sui progetti e sull'innovazione che si stanno sviluppando • Mantiene alta la comunicazione con i Project Manager e con i Project Engineer e con i Key Customer Accountant per condividere informazioni, strategie e problematiche relative al mercato e ai Clienti
Relazioni esterne	<ul style="list-style-type: none"> • Cura i rapporti con i fornitori strategici • Cura personalmente i rapporti con i riferimenti chiave del cliente

Attività della posizione

Macro aree di attività	Attività o mansioni
1) Analisi di mercato	<ul style="list-style-type: none"> • Analizza nuovi mercati in merito a trend, normative e stakeholders. • Analizza le politiche e le strategie di mercato dei competitors. • Ricerca e analizza potenziali nuovi Clienti. • Ricerca e individua i fornitori strategici.
2) Identificazione del Business Model e definizione del Piano Operativo	<ul style="list-style-type: none"> • Decide con quali Clienti relazionarsi e le possibili strategie commerciali da poter impiegare concernenti la tipologia delle soluzioni da proporre e le modalità di azione.

	<ul style="list-style-type: none"> • Decide il piano e gli strumenti di comunicazione in collaborazione con l'Identity Lab.
3) Costruzione del Network	<ul style="list-style-type: none"> • Visita il potenziale Cliente e Stakeholders.

Profilo Competenze	
Conoscenze	<ul style="list-style-type: none"> • Ottima conoscenza della lingua inglese e di un eventuale seconda lingua (europea e non).
Competenze tecniche	<ul style="list-style-type: none"> • Conoscenze Marketing di base, in particolar modo riguardanti Business Plan e Marketing Plan. • Conoscenze economiche di base.
Competenze trasversali	<p>L'ambiente in cui lavora il Business Developer è dinamico e in continua evoluzione. Lavorando per progetti e non per prodotti, è fondamentale l'interazione con gli altri Business Developer, con i Responsabili di Linea, con l'R&D, l'Rforl, con i Key Customer Accountant, con i riferimenti tecnici del Cliente e con i fornitori. Per questi motivi alla Figura si richiedono le seguenti caratteristiche attitudinali:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacità di analisi; • Elevate capacità relazionali e di propensione al lavoro di squadra; • Curiosità; • Disponibilità a viaggi e trasferte.