

Offerta di lavoro: Account Manager & Business Developer

Chi siamo

Plantvoice è una startup innovativa nel settore agritech, impegnata nella trasformazione digitale dell'agricoltura. Utilizziamo tecnologie avanzate di monitoraggio per aiutare gli agricoltori a migliorare la resa e la qualità delle colture, riducendo il consumo di risorse come acqua e fertilizzanti. Il nostro sistema digitale, installato direttamente nei fusti delle piante, offre soluzioni sostenibili che consentono agli agricoltori di prendere decisioni informate e ottimizzare i processi produttivi.

Chi cerchiamo

Siamo alla ricerca di un **Account Manager & Business Developer** ambizioso ed energico, con competenze preferibilmente economiche e nella scrittura di progetti, per supportare il team nella partecipazione a bandi e finanziamenti pubblici, oltre che nell'espansione della nostra base clienti e promuovere una crescita finanziaria sostenibile.

In questo ruolo, supporterai il nostro Senior Account nello sviluppo di relazioni solide e durature con i clienti, contribuendo a massimizzare i risultati del team e creando nuove opportunità di upselling. Inoltre, offrirai supporto al team finance per la gestione di progetti di finanziamento e nella partecipazione a bandi pubblici e privati.

Responsabilità principali

- Qualificare i lead provenienti dalle campagne di marketing;
- Contattare potenziali clienti tramite cold calls ed email;
- Partecipare a eventi e fiere di settore per lo sviluppo del business;
- Collaborare con il team finance nella scrittura di progetti per bandi e finanziamenti pubblici;
- Contribuire alla costruzione e al mantenimento di relazioni solide e durature con i clienti;
- Identificare nuovi mercati e bisogni dei clienti attraverso ricerche mirate;
- Sviluppare e gestire partnership strategiche;
- Promuovere i prodotti/servizi dell'azienda rispondendo e/o anticipando le esigenze dei clienti;
- Mantenere aggiornato il CRM, le vendite e i ricavi, con un focus sugli obiettivi di vendita;
- Supportare il team finance nella gestione di budget e progetti finanziari legati a bandi.

Requisiti

*PLANTVOICE S.R.L. SB
Via Alessandro Volta 13/A c/o NOI Tech Park
39100, Bolzano (BZ)
info@plantvoice.it*



- Laurea in Economia, Marketing o discipline affini;
- Esperienza comprovata come business developer, sales executive o simili;
- Competenze nella scrittura e gestione di progetti per bandi e finanziamenti;
- Capacità di gestione del budget e supporto alle attività del team finance;
- Competenze eccellenti in presentazioni (PPT, Keynote);
- Padronanza di MS Office e CRM (preferibilmente HubSpot);
- Esperienza nella gestione di relazioni con clienti e partner;
- Ottime capacità di negoziazione, comunicazione e gestione del tempo;
- Italiano, inglese e tedesco fluenti.

Cosa offriamo

- Rimborso mensile + Success Fees;
- Politica di Smart Working;
- Ambiente giovane, dinamico e internazionale;
- Opportunità di partecipare a progetti innovativi e formativi;
- Opportunità di crescita professionale in un contesto stimolante;
- Partecipazione attiva in progetti di finanziamento e bandi pubblici.

*PLANTVOICE S.R.L. SB
Via Alessandro Volta 13/A c/o NOI Tech Park
39100, Bolzano (BZ)
info@plantvoice.it*



Job Offer: Account Manager & Business Developer

(English Version)

Who we are

Plantvoice is an innovative startup in the agritech sector, committed to the digital transformation of agriculture. By using advanced monitoring technologies, we help farmers improve crop yield and quality while reducing resource consumption like water and fertilizers. Our digital system, installed directly into plant stems, offers sustainable solutions that allow farmers to make informed decisions and optimize production processes.

Who we are looking for

We are seeking an ambitious and energetic **Account Manager & Business Developer** with a background in economics and project writing to support the team in applying for public grants and funding. The role involves expanding our customer base and promoting sustainable financial growth.

In this role, you will support our Senior Account in developing strong, long-term client relationships, maximizing team performance, and creating new upselling opportunities. You will also assist the finance team with project management and participation in public funding applications.

Key Responsibilities

- Qualify leads from marketing campaigns;
- Reach out to potential customers via cold calls and emails;
- Attend industry events and fairs to develop business opportunities;
- Collaborate with the finance team in writing and managing public funding projects;
- Build and maintain strong, long-term customer relationships;
- Identify new markets and customer needs through targeted research;
- Develop and manage strategic partnerships;
- Promote the company's products/services by responding to or anticipating customer objectives;
- Keep the CRM, sales, and revenue data updated, focusing on sales goals;
- Support the finance team in managing budgets and financial projects related to public funding.

Requirements

- Degree in Economics, Marketing, or related fields;

*PLANTVOICE S.R.L. SB
Via Alessandro Volta 13/A c/o NOI Tech Park
39100, Bolzano (BZ)
info@plantvoice.it*



- Proven experience as a business developer, sales executive, or similar role;
- Experience in writing and managing projects for public grants and funding;
- Skills in budget management and financial project support;
- Excellent presentation skills (PPT, Keynote);
- Proficiency in MS Office and CRM (preferably HubSpot);
- Experience managing customer and partner relationships;
- Strong negotiation, communication, and time-management skills;
- Fluent in Italian, English, and German.

What we offer

- Monthly reimbursement + Success Fees;
 - Smart Working policy;
 - Young, dynamic, and international work environment;
 - Opportunities to work on innovative and educational projects;
 - Professional growth opportunities in a stimulating context;
 - Active participation in public funding and grant projects.
-

Stellenangebot: Account Manager & Business Developer

(Deutsche Version)

Wer wir sind

Plantvoice ist ein innovatives Startup im Agritech-Sektor, das sich der digitalen Transformation der Landwirtschaft verschrieben hat. Mit fortschrittlichen Überwachungstechnologien helfen wir Landwirten, den Ertrag und die Qualität ihrer Kulturen zu verbessern, während der Ressourcenverbrauch, wie Wasser und Düngemittel, reduziert wird. Unser digitales System, das direkt in die Pflanzenstämme eingebaut wird, bietet nachhaltige Lösungen, die es Landwirten ermöglichen, fundierte Entscheidungen zu treffen und Produktionsprozesse zu optimieren.

Wen wir suchen

Wir suchen einen ambitionierten und energischen **Account Manager & Business Developer** mit bevorzugt wirtschaftlichem Hintergrund und Erfahrung in der Projektabwicklung, um das Team bei der Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen und Förderungen zu unterstützen. Diese Rolle umfasst die Erweiterung unserer Kundenbasis und die Förderung eines nachhaltigen finanziellen Wachstums.

In dieser Rolle unterstützt du unseren Senior Account beim Aufbau starker, langfristiger Kundenbeziehungen, maximierst die Teamleistung und schaffst neue Upselling-Möglichkeiten. Du wirst auch das Finanzteam bei der Projektverwaltung und der Teilnahme an öffentlichen Förderprojekten unterstützen.

Hauptverantwortlichkeiten

- Qualifizierung von Leads aus Marketingkampagnen;
- Kontaktaufnahme mit potenziellen Kunden per Kaltakquise und E-Mail;
- Teilnahme an Branchenveranstaltungen und Messen zur Geschäftsentwicklung;
- Zusammenarbeit mit dem Finanzteam bei der Erstellung und Verwaltung öffentlicher Förderprojekte;
- Aufbau und Pflege starker, langfristiger Kundenbeziehungen;
- Identifizierung neuer Märkte und Kundenbedürfnisse durch gezielte Recherchen;
- Entwicklung und Verwaltung strategischer Partnerschaften;
- Bewerbung der Produkte/Dienstleistungen des Unternehmens durch Reaktion auf oder Vorwegnahme der Kundenbedürfnisse;
- CRM, Verkaufs- und Umsatzzahlen mit Fokus auf Verkaufsziele auf dem neuesten Stand halten;
- Unterstützung des Finanzteams bei der Verwaltung von Budgets und finanziellen Projekten im Zusammenhang mit öffentlichen Förderungen.

*PLANTVOICE S.R.L. SB
Via Alessandro Volta 13/A c/o NOI Tech Park
39100, Bolzano (BZ)
info@plantvoice.it*



Anforderungen

- Abschluss in Wirtschaft, Marketing oder verwandten Bereichen;
- Nachgewiesene Erfahrung als Business Developer, Vertriebsleiter oder ähnliche Rolle;
- Erfahrung in der Erstellung und Verwaltung von Projekten für öffentliche Ausschreibungen und Förderungen;
- Fähigkeiten im Budgetmanagement und in der Unterstützung von Finanzprojekten;
- Hervorragende Präsentationsfähigkeiten (PPT, Keynote);
- Fundierte Kenntnisse in MS Office und CRM (vorzugsweise HubSpot);
- Erfahrung in der Pflege von Kunden- und Partnerbeziehungen;
- Starke Verhandlungs-, Kommunikations- und Zeitmanagementfähigkeiten;
- Fließend in Italienisch, Englisch und Deutsch.

Was wir bieten

- Monatliche Vergütung + Erfolgsgebühren;
- Smart Working-Politik;
- Junges, dynamisches und internationales Arbeitsumfeld;
- Möglichkeiten zur Arbeit an innovativen und lehrreichen Projekten;
- Professionelle Wachstumsmöglichkeiten in einem anregenden Umfeld;
- Aktive Teilnahme an öffentlichen Förder- und Projektfinanzierungen.

*PLANTVOICE S.R.L. SB
Via Alessandro Volta 13/A c/o NOI Tech Park
39100, Bolzano (BZ)
info@plantvoice.it*