

OFFERTE DI LAVORO



VENDITE

Responsabile vendite (m/f/d)

Volt LogIQ® | Bolzano, Alto Adige, Italia | Part-time

Il ruolo

Volt LogIQ®, una startup innovativa in rapida crescita con sedi internazionali in Europa, Cina e Stati Uniti, è alla ricerca di un responsabile vendite esperto che sviluppi e gestisca le nostre attività commerciali in Alto Adige e nelle regioni limitrofe (DACH).

Questa posizione chiave riporta direttamente al co-fondatore ed è responsabile dell'intero ciclo di vendita, dalla generazione di lead alla conclusione del contratto.

Lavorerai con i decisori di livello C delle PMI, dei settori regolamentati e delle infrastrutture critiche, presentando loro soluzioni di IA on-premise di livello enterprise. Questo ruolo richiede pensiero strategico, capacità di vendita consultiva e la capacità di gestire complessi processi di vendita che coinvolgono più parti interessate.

Lavorare a livello globale, con radici locali

Il tuo focus principale è l'Alto Adige, ma fai parte di un'organizzazione internazionale con uffici e team di ricerca e sviluppo in tre continenti. Collaborerai regolarmente con colleghi a Francoforte, Pechino, nella Carolina del Nord e a Dubai – e ti recherai occasionalmente in queste sedi per incontri strategici, conferenze internazionali e iniziative di espansione di mercato.

Sede e viaggi

NOI Techpark Bolzano

- Sede nell'area di Bolzano (requisito imprescindibile)
- Mercato principale: Alto Adige, Trentino, Nord Italia, DACH
- Visite regolari ai clienti in tutta la regione
- Viaggi internazionali occasionali
- Visite alla sede centrale e sessioni di pianificazione strategica
- Fiere internazionali e conferenze di settore
- Coordinamento con i team globali a Pechino
- Il lavoro da remoto è incoraggiato, ma la presenza in loco e la vicinanza alla nostra sede centrale di NOI Tech Park sono essenziali

Principali responsabilità

Vendite e sviluppo commerciale

- Attuazione della strategia di go-to-market per l'Alto Adige, il Nord Italia e i mercati DACH
- Identificazione e qualificazione di potenziali clienti aziendali in settori mirati
- Conduci presentazioni in loco e demo di prodotto per i dirigenti interessati
- Gestisci l'intero ciclo di vendita, comprese le fasi di analisi, elaborazione dell'offerta, negoziazione e chiusura
- Coordini con i team tecnici e di consegna attraverso diversi fusi orari per garantire un onboarding dei clienti di successo
- Costruisci e curi le relazioni con i clienti chiave e i partner strategici a livello regionale e internazionale
- Rappresenti Volt LogIQ® in occasione di eventi di settore, tavole rotonde e associazioni di categoria a livello europeo e internazionale

Coordinamento internazionale

- Sostieni le iniziative di espansione nella regione DACH e nel Nord Italia (Austria, Germania meridionale, Lombardia, Veneto)
- Attingi alla nostra base di conoscenze globale proveniente da Europa, Asia e Nord America e contribuisci ad arricchirla

Qualifiche richieste

Lingue (indispensabili)

- Tedesco (lingua madre o livello C2)
- Italiano (lingua madre o livello C2)
- Inglese (fluente a livello business, almeno C1) – lingua di lavoro per la collaborazione internazionale

Esperienza professionale

- 3 anni nel settore delle vendite B2B alle imprese,
- Ottima comprensione del mondo degli affari e capacità di comprendere le operazioni dei clienti e i loro punti critici
- Eccellenti capacità di presentazione e negoziazione
- Dimestichezza in contesti internazionali e multiculturali

Caratteristiche personali

- Automotivazione e forte senso di responsabilità
- Comportamento professionale adeguato al coinvolgimento dei dirigenti di alto livello
- Resiliente e tenace nel perseguire le opportunità
- Stile di comunicazione reattivo e spiccato senso di urgenza
- Curiosità verso l'IA e disponibilità ad adottare nuove tecnologie
- Capacità di adattamento a un ambiente dinamico da startup con priorità in continua evoluzione
- Patente di guida e passaporto validi per i viaggi internazionali
- Disponibilità a viaggiare all'estero anche con breve preavviso

Qualifiche preferenziali

- Laurea magistrale in discipline STEM, economia o in un settore affine (non è un criterio di esclusione)

Cosa offriamo

- Struttura retributiva competitiva con stipendio base e provvigione legata alle prestazioni

Esposizione internazionale

- Lavorerai con un team veramente globale che spazia dall'Europa all'Asia e al Nord America
- Interazione regolare con ricercatori di livello mondiale nel campo dell'IA provenienti da Stanford, Cambridge e dall'Università di Tsinghua
- Esposizione alle diverse dinamiche di mercato nei paesi DACH, nel Nord Italia, nell'area mediterranea, in Asia e nei mercati statunitensi
- Possibilità di partecipare a iniziative di espansione internazionale
- Viaggi verso i centri di ricerca sull'IA più all'avanguardia e conferenze tecnologiche globali

Crescita professionale

- Possibilità di definire la strategia di vendita e di costruire i processi partendo da zero
- Collaborazione diretta con il team fondatore e con esperti internazionali di ricerca sull'IA
- Sviluppo professionale e un percorso di crescita ben definito mentre l'azienda si espande a livello internazionale
- Modalità di lavoro flessibili con autonomia nella gestione degli orari e dell'approccio
- Entra a far parte di un team che sviluppa la tecnologia destinata a definire il prossimo decennio dell'IA aziendale
- Posto in prima fila in una startup che si sta espandendo a livello transcontinentale

Informazioni su Volt LogIQ®

Volt LogIQ® è una startup innovativa in rapida crescita che sviluppa soluzioni di IA aziendale per la sovranità dei dati e la conformità normativa. I nostri prodotti – tra cui la gestione intelligente delle conoscenze e l'automazione autonoma dei flussi di lavoro – funzionano interamente on-premise o su infrastrutture private europee e sono destinati alle organizzazioni che necessitano del pieno controllo sui propri dati.

Presenza globale

- Sede centrale: NOI Tech Park, Bolzano, Italia
- Laboratori di ricerca e sviluppo: Beijing Institute of Technology (Cina), Duke University (USA)
- Uffici regionali: Francoforte (DACH), Dubai (MENA)
- Team: team in rapida crescita composto da ingegneri specializzati in IA con dottorati conseguiti presso Stanford, Cambridge, Tsinghua University, Rose-Hulman e Duke

Uniamo l'esperienza aziendale europea alla ricerca all'avanguardia nel campo dell'IA condotta dalle istituzioni leader a livello mondiale. La nostra presenza internazionale ci consente di reclutare talenti di prim'ordine dai centri nevralgici globali dell'IA, mantenendo al contempo il nostro impegno nei confronti della sovranità dei dati in Europa e degli standard di conformità.

Il nostro vantaggio competitivo

Mentre altri parlano di IA, noi la sviluppiamo e la utilizziamo per primi internamente. Ogni membro del nostro team lavora quotidianamente con l'IA, automatizza i flussi di lavoro e amplia le proprie competenze grazie a una tecnologia che non è disponibile altrove. Vendi sulla base dell'esperienza, non della teoria.

Le nostre soluzioni rispondono a esigenze critiche nei settori regolamentati: infrastrutture energetiche, produzione manifatturiera, produzione alimentare e servizi professionali – settori in cui la sicurezza dei dati, la conformità e la continuità operativa non sono negoziabili. Serviamo clienti in tutta Europa, con una presenza in crescita nei mercati DACH e nel Nord Italia, oltre a partnership strategiche in Asia e Medio Oriente.

Procedura di candidatura

I candidati interessati sono pregati di inviare il proprio CV aggiornato (in tedesco o inglese) e la propria candidatura all'indirizzo: sales@volt-logiq.com


Oggetto: Candidatura per Sales Manager – [Il tuo nome]

Volt IQ Srl – Startup Innovativa

NOI Techpark Bolzano

Via Alessandro Volta 13A

39100 Bolzano (BZ), Italia

 volt-logiq.com

 sales@volt-logiq.com