



Poliba Placement

papernest

Papernest International SL

Breve presentazione dell'azienda

Papernest nasce nel 2015 con la forte volontà di semplificare le procedure amministrative. Dal 2015 il nostro obiettivo è creare un mondo senza scartoffie, dove chi ha paura della burocrazia possa vivere senza l'angoscia di mille moduli da compilare e maggiorazioni per ritardi di pagamento.

Siamo una startup in fortissima crescita: in 6 anni siamo passati da 2 a più di 750 persone, accompagnando oltre 500.000 clienti tra Francia, Spagna ed Italia. Nel 2018 abbiamo aperto il quartiere generale europeo a Barcellona, con oltre 150 persone che si sono unite in meno di 18 mesi.

Dati del tirocinio

Location: Barcellona

Remunerazione: 750€/mese + Bonus

Durata Stage: 5/6 mesi

Ore settimanali: 39 ore/ settimana

Tirocinio finalizzato all'assunzione

Obiettivi e modalità del tirocinio

Sarai parte integrante del nostro team di Business Development/Inside Sales. Stiamo creando il team italiano e cerchiamo giovani talenti proattivi e con tanta energia.

Ti tenta? Unisciti a noi! In quanto Inside Sales, la tua missione consiste nel creare nuovi partenariati B2BC in Italia convincendoli della pertinenza, utilità e facilità d'uso del nostro servizio per i loro clienti. Per affrontare queste sfide, reclutiamo un(a) Inside Sales che possa integrare il nostro team a Barcellona.

Lavorerai a fianco di persone motivate, dinamiche e che credono veramente nel progetto di Papernest. Vediamo le cose in grande un team con mille idee in fermento, un futuro dove tutta la nostra vita amministrativa e tutta la burocrazia è lì, a portata di click.

Il tuo manager sarà Lorenzo, il nostro Inside Sales Manager Italy. Dopo 4 anni vissuti a Dublino, è volato a Barcellona per unirsi all'avventura di Papernest e conquistare il mercato italiano.

Attività da svolgere

- Individuare, qualificare e contattare potenziali partner. Saranno i nostri primi Partner Italiani!
- Negoziare e chiudere importanti lead

- Creare un portafoglio di partners da accompagnare durante i primi step della collaborazione
- Contattare direttori d'agenzia e vari professionisti immobiliari
- Comprendere e comunicare chiaramente i valori e la cultura di Papernest
- Lavorare a stretto contatto con gli altri nostri team
- Trovare in modo indipendente nuove opportunità di Business

Requisiti candidato

- Esperienza in Inside Sales, Account Management o Business Development sono considerati un plus
- Hai spirito imprenditoriale, sei proattivo e hai voglia di creare un mercato dal nulla
- Sei orientato al risultato, ambizioso e non ti accontenti mai
- Il cold-calling non ti fa paura
- Vuoi crescere in un progetto in forte crescita e lanciare con noi un nuovo mercato
- Hai una naturale propensione a trattare con i clienti
- Cerchiamo delle persone motivate, con una buona capacità di adattamento, d'ascolto e resilienza
- Sei pronto a lavorare in un ambiente frenetico ed in rapida crescita

Ricerchiamo candidati laureati e/o laureandi in Ingegneria Gestionale, Informatica e Telecomunicazioni.

Si può applicare direttamente alla job offer:

- internship:

<https://careers.papernest.com/jobs/1113500-inside-sales-italy-m-f-barcelona/applications/new>

Deadline: 31/10/2021

Il CV dovrà contenere l'autorizzazione al trattamento dei dati personali ai sensi del D. Lgs. n. 196/2003 e ss.mm. e ii. e dell'art. 13 GDPR (Regolamento UE 2016/679) ed attestazione di veridicità ai sensi del DPR n.445/2000.

Il presente annuncio è rivolto ad ambo i sessi, ai sensi della normativa vigente.