



La società *Userbot Srl* (<https://userbot.ai>), azienda italiana con base a Milano che sviluppa tecnologie di Intelligenza Artificiale in grado di aiutare le imprese a risolvere numerose difficoltà relative alla digitalizzazione, alla soddisfazione del Cliente, alla competitività e alla loro crescita, è alla ricerca di un **Account Manager**.

Il lavoro:

La risorsa svolgerà le seguenti attività:

1. Contribuire alla definizione di obiettivi e strategie commerciali, in coordinamento con il team operations.
2. Formulare l'offerta commerciale ad hoc per ogni cliente, in coordinamento con il Team marketing.
3. Interagire con i clienti potenziali e già acquisiti attraverso call e/o incontri che potrai organizzare in autonomia, su indicazione del Team vendite.
4. Coordinarsi con il nostro Team tecnico per la raccolta e la condivisione dei requisiti, dei tempi e dei costi di ogni progetto.
5. Seguire tutti gli aspetti amministrativi con i clienti: dalla definizione del contratto fino alla fatturazione, in coordinamento con l'amministrazione.
6. Costruire forti e durature relazioni con i clienti in portafoglio, attraverso una comunicazione costante e professionale.

Requisiti:

Il profilo ideale è in possesso di una Laurea Triennale o Magistrale in Ingegneria Gestionale o Ingegneria Informatica.

Skills e Competenze:

- Coinvolgi le parole
Un Account Manager è colui che stringe relazioni con i Clienti già acquisiti e con i Prospect. Ti piace davvero molto fare conversazione. Sei amichevole, ma allo stesso tempo professionale.
- Ti esprimi in modo semplice
Comunicare in modo adeguato ti riesce davvero bene. Hai abilità innate di presentazione e negoziazione.
- Ami l'ordine e la precisione
Sei una persona precisa, non divaghi sulle futilità e vai dritto al punto.
- Ti piace imparare cose nuove
Nella vita non si smette mai di imparare e se c'è qualche cambiamento, sei già pronto per impararlo.
- Ti piace aiutare gli altri

Ti senti a tuo agio condividendo le tue conoscenze con il resto del Team e renderti utile per aiutare il Cliente.

- Sei puntuale
Sei in grado di gestire i tempi in modo ottimale. Perchè sei convinto che il tempo è denaro.
- Sei propositivo
Ti piace suggerire nuove idee e non hai paura di metterti in gioco. Ti viene in mente una nuova funzionalità o un nuovo modo di migliorare quelle già esistenti e le proponi al Team.
- Sei autonomo
Sei in grado di organizzare il tuo tempo e i tuoi obiettivi e rispettarli: sai essere il perfetto capo di te stesso.

Tipologia contrattuale:

Retribuzione e inquadramento da concordare in base al profilo e all'esperienza maturata dal Candidato.

Sede di lavoro:

Milano, con possibili trasferte all'interno del territorio italiano

Per candidarsi:

Collegarsi al seguente link: <https://user.bot/AccountManager>

Scadenza annuncio:

10 Maggio 2019

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.