



KASTHALL



TITOLO POSIZIONE:

CONTRACT SALES REPRESENTATIVE - MILANO

Titolo posizione: Contract Sales Representative

Posizione: Milano, Italia

Azienda: Kasthall.com

INFORMAZIONI SU KASTHALL:

Kasthall è un rinomato brand svedese noto per i suoi tappeti su misura di alta qualità e moquette. Con una lunga tradizione di artigianato ed eccellenza nel design, creiamo prodotti che sono tanto opere d'arte quanto pezzi funzionali. Stiamo espandendo il nostro team di Milano e siamo alla ricerca di un Contract Sales Representative che sviluppi il mercato soft-contract e contract, coltivando al contempo forti relazioni con i nostri clienti.

PANORAMICA POSIZIONE:

Come Contract Sales Representative per Kasthall, sarai responsabile dell'identificazione, dello sviluppo e della gestione delle relazioni con i professionisti, tra cui interior designer, architetti e appaltatori. Il tuo obiettivo sarà quello di accrescere la nostra presenza nei settori contract e alberghiero, fornendo al contempo un servizio clienti eccezionale. Forti competenze CRM saranno essenziali per mantenere un processo di vendita organizzato e semplificato e garantire che le relazioni con i nostri clienti siano coltivate in modo efficace.



KASTHALL

PRINCIPALI RESPONSABILITÀ:

- Sviluppare ed eseguire una strategia di vendita per il settore commerciale e dell'ospitalità, rivolgendosi a interior designer, architetti, appaltatori e altri professionisti.
- Utilizzare software CRM per tracciare i lead, gestire le pipeline di vendita e documentare le interazioni con i clienti.
- Presentare il portafoglio prodotti Kasthall ai clienti, fornendo soluzioni personalizzate in linea con le esigenze dei loro progetti.
- Costruire e mantenere relazioni a lungo termine con i clienti chiave, garantendo alti livelli di soddisfazione e business ripetuto.
- Collaborare con i team di marketing e design per creare proposte e presentazioni personalizzate.
- Partecipare a eventi di settore, fiere e opportunità di networking per espandere la presenza del marchio.
- Raggiungere gli obiettivi di vendita e contribuire alla crescita dell'attività nella zona di Milano con possibilità di ampliamento dell'area di azione.

REQUISITI PRINCIPALI:

- Esperienza comprovata nelle vendite, preferibilmente nel settore dell'interior design, dell'architettura o nel settore commerciale.
- Ottima conoscenza dei sistemi CRM (Salesforce, HubSpot o simili) e comprovata esperienza nel gestire e tracciare efficacemente le vendite.
- Eccellenti capacità di comunicazione e negoziazione, con abilità nel rapportarsi ad interlocutori di alto livello e professionisti del design.
- Capacità di gestire più progetti contemporaneamente, assicurando il rispetto delle scadenze e mantenendo un alto livello di attenzione ai dettagli.
- Persona motivata con capacità di lavorare in modo indipendente e in team.
- Italiano e inglese fluente, sia parlato che scritto. Ulteriori competenze linguistiche sono un plus.
- Passione per il design, l'artigianato di qualità e la fornitura di esperienze eccezionali ai clienti.

QUALIFICHE PREFERITE:

- Familiarità con i prodotti Kasthall o altri brand di design simili nella fascia alta.
- Esperienza nel settore dell'ospitalità è un vantaggio.



KASTHALL

PERCHÉ KASTHALL?

- Innovazione e sostenibilità: entra a far parte di un'azienda leader nel combinare l'artigianato senza tempo con il design moderno, offrendo soluzioni sostenibili.
 - Ambiente collaborativo: unisciti a un team di professionisti impegnati a fornire esperienze eccezionali ai clienti.
 - Crescita professionale: opportunità di sviluppo professionale e avanzamento in un ambiente dinamico e internazionale.
 - Trattamento retributivo competitivo con possibilità di una collaborazione a lungo termine.
-

ISTRUZIONI PER LA CANDIDATURA

Invia il tuo curriculum e una lettera di presentazione che descriva la tua esperienza e il tuo interesse per il ruolo alla responsabile italia Sig.ra Paola Gadaldi - paola.gadaldi@kasthall.com. Non vediamo l'ora di incontrare persone motivate e di talento che siano entusiaste di contribuire al continuo successo di Kasthall nel mercato italiano.

Kasthall è un datore di lavoro che offre pari opportunità. Celebriamo la diversità e ci impegniamo a creare un ambiente inclusivo per tutti i dipendenti.
