



Inside Sales (Milano)

L'azienda

Selectra è un'azienda certificata **Great Place to Work** ed è tra le prime 4 migliori aziende per cui lavorare in Italia secondo i Millennials. Ogni mese aiuta migliaia di clienti a scegliere ed attivare la migliore offerta di luce, gas e internet e a rendere più semplici e veloci tutte le operazioni e le pratiche contrattuali.

Chi cerchiamo?

In qualità di **Inside Sales** lavorerai nel **team Partnership** per lo sviluppo di nuove collaborazioni con Agenzie immobiliari, agenti immobiliari, Caf e professionisti del settore casa sul **territorio di Milano**. **La tua missione sarà quella di creare delle collaborazioni commerciali con Selectra Italia identificando e acquisendo nuovi partner aziendali.**

Le attività

- Individuerai e contatterai nuovi potenziali partner B2B soprattutto in visita esterna, ma anche telefonicamente e tramite email
- Gestirai autonomamente la trattativa commerciale incontrando personalmente i futuri partner
- Sensibilizzerai i potenziali partner circa i vantaggi nell'uso del nostro servizio per i loro clienti
- Raggiungimento degli obiettivi commerciali e strategici fissati dall'azienda

Sei il candidato ideale se

- **Hai esperienza pregressa in ambito sales/commerciale/immobiliare**
- Sei ambizioso e ami le sfide
- Non ti mancano autonomia, proattività e dinamicità
- Hai attitudine a lavorare per obiettivi mensili e possiedi eccellenti capacità commerciali

Ti offriamo

- **Contratto di assunzione diretto in azienda (CCNL Commercio)** a tempo determinato con prospettiva di rinnovo
- **RAL 19-21K** da valutare in base all'esperienza + **fino a 10K di bonus** annui in base al raggiungimento degli obiettivi
- **Full Smart Working** (lavoro totalmente da remoto) e **flessibilità oraria**
- **Formazione retribuita** e costante affiancamento
- **Cellulare e pc aziendali**



- **Possibilità di crescita professionale** in una realtà giovane e internazionale