

Junior Inside Sales (stage)

Chi siamo?

Selectra Italia è una web company che accompagna l'utente nel confronto e nell'attivazione delle migliori offerte Luce, Gas e Internet. La missione di Selectra è quella di aiutare i propri utenti a gestire i contratti di casa risparmiando soldi, tempo ed energia. Attualmente conta più di 150 collaboratori in Italia mentre al livello globale impiega più di 1000 persone.

- Best Workplaces Italia 2021
- Best Workplaces for Women Italia 2021
- Campioni della crescita Istituto tedesco qualità ITQF e La Repubblica 2022 e 2023
- Tra i 500 Leader della crescita per il Sole24ore 2024
- FT1000 2024 ranking of Europe's fastest-growing companies 2024 (2019-2022)

Chi stiamo cercando?

Sei una persona ambiziosa, desiderosa di far parte di un'azienda in rapida espansione. Hai dimostrato eccellenti abilità relazionali e comunicative, caratterizzandoti per la tua empatia e il tuo costante approccio positivo. La tua passione e motivazione sono evidenti nel tuo desiderio di affrontare le sfide. La tua proattività ti rende rapido nell'adattarti e autonomo nelle tue attività, dimostrando precisione e un marcato orientamento ai risultati.

Cosa farai?

- Supporterai il **Team di Business Development** contattando nuovi potenziali partner per presentare i servizi di Selectra e l'opportunità di collaborazione;
- Ti occuperai del monitoraggio e della promozione della piattaforma a servizio dei partner;
- Gestirai la collaborazione con i partner calendarizzando follow up (anche visite di persona) con gli stessi per monitorare l'andamento della partnership;
- Ti occuperai di chiamate pre sales per garantire gli appuntamenti con i nostri consulenti e fornire dettagli ai clienti finali;
- Analizzerai, su base settimanale, le performance monitorando l'andamento delle attività dei nostri partner;
- Ti occuperai della redazione di proposte e documenti per i partner;
- Lavorerai al lancio di nuove iniziative e di nuovi canali.

Le tue caratteristiche ideali

- Laurea in Comunicazione e Marketing, discipline economiche o affini;
- Ottime capacità di comunicazione e relazionali;
- Forte propensione commerciale;
- Abilità nella redazione di presentazioni Power Point, nell'utilizzo di Excel e della Google Suite.

Cosa offriamo:

- **Stage extracurriculare di 3+3 mesi con possibilità di assunzione;**
- Retribuzione mensile di **800€ netti**;
- Impegno **full-time** lunedì/venerdì 9-18;

- **PC, telefono e SIM aziendali;**
- Uffici accoglienti al centro di Roma: **Quartiere Coppedè (Metro B Policlinico);**
- Smart working: possibilità di svolgere alcuni giorni da remoto;
- Colazione francese due volte al mese e frutta fresca ogni settimana;
- Eventi aziendali.

Ti sei candidato/a, e adesso? Se il tuo CV risulterà in linea, verrai contattato dalle Risorse Umane per l'intervista telefonica. L'ultimo step, ma non per importanza, sarà il colloquio con il manager. Noi non vediamo l'ora di conoscerti, e tu?