

Sede di lavoro:	Sacile (PN) con trasferte
Contratto:	Tempo pieno
Settore:	Automazione industriale / Robotica

Chi siamo e cosa cerchiamo

Ricerchiamo un Tecnico Commerciale dinamico e orientato ai risultati da inserire nell'area Sales & Business Development. Il ruolo ha l'obiettivo di sviluppare il portafoglio clienti nel settore dell'automazione industriale e di promuovere le soluzioni sia per impianti nuovi (celle robotizzate e macchine speciali) sia per l'area Service & Revamping.

Principali responsabilità

- Sviluppare nuove opportunità di business gestendo la relazione con clienti prospect e consolidando il parco clienti esistente.
- Raccogliere e analizzare le specifiche tecniche del cliente, collaborando con l'Ufficio Tecnico per formulare proposte su misura.
- Redigere offerte commerciali tecnico-economiche e condurre le trattative fino alla chiusura della vendita.
- Promuovere attivamente i servizi post-vendita: interventi di revamping, upgrade tecnologici, contratti di manutenzione programmata e ricambistica.
- Presidiare fiere di settore, convegni e visite commerciali dirette sul territorio.

Requisiti richiesti

- Diploma tecnico o Laurea (Meccanica, Meccatronica, Elettrica, Automazione o Economia/Ingegneria Gestionale con forte passione tecnologica).
- Spiccata capacità di comprensione tecnica e propensione a tradurre le esigenze del cliente in valore commerciale.
- Ottime doti comunicative, negoziali e relazionali.
- Spirito di iniziativa, proattività e orientamento agli obiettivi.
- Ottima conoscenza della lingua inglese (parlata e scritta).
- Disponibilità a trasferte commerciali sul territorio nazionale ed estero.

Cosa offriamo

- Inserimento in una realtà solida e innovativa, con solido background nel settore dell'automazione.
- Percorso strutturato di onboarding e affiancamento commerciale.
- Auto aziendale ad uso promiscuo, smartphone e laptop.
- Inquadramento e retribuzione commisurati all'effettiva esperienza del candidato.

4. Technical Sales Specialist – Sales & Business Development

ENGLISH

Location:	Sacile (PN), Italy (with business travel)
Contract type:	Full-time
Industry:	Industrial Automation / Robotics

About us and what we are looking for

We are seeking a dynamic, results-driven Technical Sales Specialist to join our Sales & Business Development department. The role focuses on expanding the client portfolio within the industrial automation sector and promoting tailored solutions for both new systems (robotic cells and special machinery) and the Service & Revamping division.

Key Responsibilities

- Develop new business opportunities by engaging prospective clients and strengthening relationships with the existing customer base.
- Gather and evaluate customer technical requirements, collaborating with the Engineering Department to formulate customized technical solutions.
- Draft techno-commercial proposals and lead contract negotiations through to successful closing.
- Actively promote after-sales services: plant revamping, technological retrofits, scheduled maintenance contracts, and spare parts supply.
- Represent the company at industry trade shows, conferences, and direct sales visits across targeted regions.

Required Qualifications & Skills

- Technical Diploma or University Degree (Mechanical, Mechatronics, Electrical, Automation Engineering, or Economics/Management Engineering with strong technological interest).
- Strong technical aptitude and proven ability to translate customer technical requirements into business value.
- Exceptional communication, interpersonal, and negotiation skills.
- Proactive initiative, problem-solving mindset, and target-driven attitude.
- Excellent command of English (both written and spoken).
- Willingness to travel for business domestically and abroad.

What We Offer

- Position within an established and innovative company with a robust background in industrial automation.
- Structured onboarding process and dedicated sales mentorship.
- Company car for mixed personal/business use, smartphone, and laptop.
- Contract level and compensation package aligned with the candidate's verified background and experience.