

## Job Profile

### Account Manager

La risorsa si occuperà di sviluppare e fidelizzare le relazioni con i clienti ed identificare nuove opportunità di business.

Nello specifico la risorsa contribuirà proattivamente allo sviluppo commerciale in Germania della Linea di Business in cui opererà, con particolare attenzione ai temi dell'integration brokerage (EDI, PEPPOL, etc.) e della digital transformation (e-invoicing B2B e B2G, gestione workflow documentale, conservazione a norma). La risorsa opererà a stretto contatto con L'International Digital Business Development Manager e risponderà al Marketing & Sales Manager.

I **requisiti** per ricoprire la posizione sono:

- Laurea preferibilmente in Ingegneria Gestionale o Economia e Commercio o affini;
- Esperienza pluriennale nel settore commerciale, nello specifico nella vendita di soluzioni e servizi ICT relativamente al contesto di riferimento indicato;
- Madrelingua tedesco;
- Ottima conoscenza della lingua inglese e gradita conoscenza della lingua italiana;
- Capacità relazionali, comunicative, spirito d'iniziativa e orientamento al risultato.

La risorsa sarà inserita presso la sede di Monaco di Baviera di TESISQUARE®, con disponibilità a brevi trasferte in Italia o comunque in centro Europa, oltre alla mobilità su tutto il territorio tedesco.

Completano il profilo il possesso di un parco Clienti in Germania (gradito) ed aver svolto la propria attività in aziende e contesti simili a quelli di TESISQUARE®.