**Sales Specialist – SaaS**

**Posizione**

Cerchiamo una persona per la posizione di Sales Specialist nel team vendite in un contesto di lavoro giovane, dinamico e in rapida crescita.

Il candidato ideale ha maturato esperienza nella vendita di Software-as-a-Service o comunque di prodotti digitali, è appassionato del mondo del vino e di turismo enogastronomico e ha voglia di mettersi in discussione per migliorarsi ogni giorno.

La posizione richiede competenze per gestire l’attività di vendita per la vendita di Wine Suite (wine-suite.com), un Software CRM e Marketing che aiuta le cantine ad incrementare le vendite direct-to-consumer. Per questo sono richieste capacità in creare relazioni con i proprietari delle cantine, gestire le priorità, lavorare su più progetti contemporaneamente, collaborare con figure tecniche del team e porsi obiettivi di crescita ambiziosi.

La figura riporterà direttamente al Direttore Vendite e, nel tempo, prevediamo che possa gestire un proprio team.

**Qualifiche**

* Almeno 2 anni di esperienza in ambito vendita online, preferibilmente in Software-as-aService (SaaS)
* Mindset fortemente analitico e capacità di misurare i propri risultati con l’utilizzo di tool di lavoro professionali
* Capacità di lavorare per obiettivi, gestendo le priorità in maniera dinamica
* Soft skill per gestire una contrattazione dal primo contatto alla firma del contratto – In particolare saranno necessarie numerose chiamate a freddo
* Capacità di creare empatia con professionisti del mondo del vino e della tecnologia (dai proprietari delle più importanti cantine d’Italia al responsabile ospitalità di una realtà medio-piccola) e con i membri del team
* Conoscenza professionale del pacchetto Office e della lingua inglese
* Laurea in Ingegneria, in economia o simili

**Attività da svolgere**

1. Lead generation: valutazione delle cantine che entrano in contatto per richiedere informazioni dei servizi offerti e comprensione della reale opportunità per gestire opportunamente le priorità
2. Outbound prospecting: selezione delle cantine target per la promozione del Software con un primo contatto a freddo
3. Vendita: Gestione dei lead dalla demo del servizio fino alla firma del contratto. È richiesta capacità negoziale col cliente e comprensione delle complessità progettuali, oltre che il coordinamento del team operativo che si occupa dell’installazione e della manutenzione del Software
4. Contrattualistica: capacità di comprendere le esigenze del cliente e accompagnarlo alla firma del contratto
5. Utilizzo di software per la gestione dei task (Jira, Trello), CRM (Hubspot) e contratti online (Signable)
6. Relazione diretta con professionisti del mondo vinicolo (proprietari delle cantine, professionisti del settore vinicolo, giornalisti)
7. Partecipazione a fiere ed eventi del settore del vino e del digitale

**Cosa offriamo**

* Contratto con una RAL competitiva e commisurata all’esperienza con quota variabile in funzione delle performance
* Bonus trimestrali in funzione degli obiettivi su contratti firmati
* Benefit come smart working e buoni pasto
* Un ambiente giovane, dinamico e dove potrai contribuire alla crescita aziendale fin dal giorno 1
* Ottime possibilità di crescita personale e professionale
* Un luogo di lavoro stimolante, all’interno del co-working Le Village a Milano

**Chi è Divinea**

Divinea è un’impresa tecnologica specializzata in soluzioni software in cloud per le aziende vitivinicole: in meno di due anni é diventata leader del mercato italiano con oltre 300 aziende clienti. Divinea ambisce a diventare il leader europeo del settore Wine Tech proponendo soluzioni digitali per la gestione dell’attività enoturistica e l’incremento delle vendite direct to consumer.

I nostri valori sono l’innovazione, la qualità, la trasparenza e il rispetto.

Siamo un team eterogeneo in rapida crescita. Organizziamo durante l’anno diverse attività di team building e momenti di ritrovo dove, di solito, degustiamo gli ottimi vini delle nostre cantine.

**Cos’è Wine Suite**

È il software proprietario di Divinea rilasciato nel 2021. A poco meno di tre anni dal lancio, rappresenta la principale **piattaforma CRM e marketing** **verticale per le aziende vitivinicole**, utilizzata attualmente da oltre **300 aziende**.

Ideato e sviluppato in funzione dei bisogni delle cantine, Wine Suite consente di gestire attraverso un unico strumento:

* i processi legati alla creazione, la promozione su più canali, la prenotazione e il pagamento delle **esperienze enoturistiche** con l’integrazione al calendario di lavoro;
* **tutti i canali per la vendita diretta**: dall’online al punto vendita in cantina;
* **la raccolta e la segmentazione delle informazioni dei contatti** in maniera automatizzata, trattando il dato nel rispetto delle normative vigenti in materia di **privacy**;
* la realizzazione di attività di **comunicazione e marketing** per ingaggiare i contatti, trasformandoli in clienti fidelizzati.

**Materiale informativo**

[www.wine-suite.com](http://www.wine-suite.com)

<https://winesuite.divinea.com/it/report-enoturismo-vendite-direct-to-consumer-2023>

**Domande**

Quanti anni di esperienza hai nelle vendite di prodotti digitali?

Hai esperienza su come si vende un Software-as-a-Service?

Come giudichi la tua capacità di creare empatia con clienti e colleghi?

Come giudichi il tuo livello di conoscenza su come funziona un’azienda vitivinicola?

Cosa ti aspetti di ricevere da Divinea?

Cosa pensi di portare come valore aggiunto per Divinea?