



GRANAROLO YOUNG 2016 SALES & MARKETING DEVELOPMENT PROGRAM

Il Gruppo Granarolo, in forte espansione nel mercato nazionale ed internazionale, ha avviato il **Sales & Marketing Development Program**, un progetto di inserimento di **5 neolaureati di alto potenziale**, giovani ricchi di entusiasmo, idee e tenacia, con l'obiettivo di costruire le professionalità del futuro all'interno della struttura commerciale e marketing. La fase iniziale del Sales & Marketing Development Program avrà una durata di **18 mesi** al termine dei quali, a fronte di una reciproca valutazione positiva, seguirà la stabilizzazione all'interno del Gruppo Granarolo.

IL PERCORSO

Il percorso che proponiamo a **5 brillanti neolaureati** in discipline scientifiche **prende avvio dalla funzione Sales**, che rappresenta un'area cruciale in virtù della complessità del mercato in cui operiamo e dei clienti a cui ci rivolgiamo. Il neoassunto ricoprirà per **18 mesi** il ruolo di **Junior Store Activator** al fine di acquisire un'adeguata conoscenza dei prodotti, del mercato di riferimento e dei canali distributivi in cui opera il Gruppo Granarolo.

Inizialmente in affiancamento a colleghi esperti e via via acquisendo livelli maggiori di autonomia, il candidato curerà il presidio dei punti vendita assegnati svolgendo le seguenti attività:

- assicurare la piena effettività degli accordi siglati a livello di insegna nazionale e di clientela periferica, eseguendo l'eventuale raccolta ordini
- controllare il corretto svolgimento delle promozioni concordate centralmente, negoziare iniziative promozionali extra e di miglioramento degli spazi espositivi riservati al Gruppo Granarolo
- presidiare l'andamento dei resi e mettere in campo azioni volte al relativo contenimento
- collaborare con le funzioni centrali nella rilevazione dei prezzi al pubblico dei prodotti del Gruppo e della concorrenza

Trascorsi 18 mesi, a seguito della valutazione dell'operato del neoassunto e delle potenzialità di sviluppo, anche in termini di opportunità aziendali, il programma prevede la crescita nell'area Sales oppure all'interno delle aree **Trade Marketing o Marketing**.

Le aree prioritarie di inserimento per il ruolo di Junior Store Activator sono: **Sicilia, Calabria, Piemonte, Emilia Romagna e Lombardia**.

Per i ruoli sales il percorso proseguirà in un'area del territorio nazionale, mentre i ruoli di staff saranno assegnati alla sede centrale di Bologna

REQUISITI DI ACCESSO

La proposta è riservata a **neolaureati** (preferibilmente **laurea magistrale**) in **Economia, Trade Marketing, Statistica, Ingegneria Gestionale**, che abbiano conseguito il titolo **in corso di studi**, con una votazione **superiore a 105/110 o 95/100**. L'aver discusso una tesi inerente le tematiche Sales & Marketing costituirà requisito preferenziale. L'eventuale integrazione del suddetto percorso universitario con la frequenza di un **Master Specialistico** in ambito **Sales & Marketing** sarà tenuta in debita considerazione. È richiesta la disponibilità alla **mobilità nazionale e internazionale**. L'**ottima conoscenza della lingua inglese** (la conoscenza di altre lingue è gradita) e l'**elevata padronanza degli applicativi Excel e Power Point** rappresentano requisiti indispensabili.

COME CANDIDARSI

Per candidarsi è necessario inserire il proprio curriculum nel nostro sito web in risposta all'annuncio pubblicato nella sezione **Lavorare in Granarolo**, alla pagina Neolaureati

<http://gruppogranarolo.sites.altamiraweb.com/NeoLaureati>