

Progetto: TALENT ACADEMY

Azienda: AZZURRODIGITALE

Posizione: *Business Development & Sales Intern*

AzzurroDigitale è una boutique digitale specializzata nella realizzazione di progetti di digital transformation “human centered” per industrie manifatturiere. Unisce al rigore tipico delle società di consulenza strategica, la creatività e flessibilità delle startup digitali.

AzzurroDigitale accompagna i suoi clienti alla maturità digitale offrendo:

- **CONSULENZA STRATEGICA DIGITALE** - AzzurroDigitale aiuta le aziende ad incrementare le loro performance. Sviluppa nuove combinazioni di risorse, di tecnologie e dati non limitandosi a digitalizzare l’attività delle aziende ma ripensando business model e value proposition sfruttando le potenzialità offerte dal mondo digitale.
- **WORKFORCE MANAGEMENT** - AzzurroDigitale ha sviluppato AWMS, piattaforma SaaS per la gestione e pianificazione degli operai negli stabilimenti produttivi, diventata subito azienda spin-off ed entrata a far parte del Gruppo Zucchetti.
- **IOT** - AzzurroDigitale rende qualunque tipo di oggetto, anche senza una vocazione digitale, un dispositivo collegato ad internet in grado di produrre informazioni su di sé e sull’ambiente circostante.
- **FORMAZIONE** - tramite attività formative specifiche, AzzurroDigitale supporta le aziende nella comprensione delle potenzialità della Digital Transformation, sostenendo il cambio culturale necessario ai processi di cambiamento. Prevede l’utilizzo del Design Thinking come metodologia di lavoro e consulenti strategici come “facilitator”.

POSIZIONE

Siamo alla ricerca di una figura in stage curricolare per l'ambito di business development relativo al nostro prodotto AWMS: la rivoluzionaria piattaforma per la gestione della forza lavoro con la quale vogliamo diventare leader in Europa nel workforce management. Visita www.awms-system.com per altre informazioni sul prodotto.

Le attività di cui ti occuperai saranno:

- Attività di lead generation (ricerca nuovi clienti secondo il target del prodotto) nel mercato italiano;
- preparazione di documentazione da presentare al cliente prospect durante i primi contatti e partecipazione agli incontri con i clienti;
- gestione, miglioramento e manutenzione del CRM per ottimizzare e supportare al meglio i processi commerciali;
- preparazione di meeting;
- redazione di report e analisi.

Lavorerai a stretto contatto con gli altri membri del team sales per acquisire tutte le competenze in modo da diventare il prima possibile operativo/a e autonomo nel contatto con i clienti.

REQUISITI

La persona ideale sta frequentando un corso di studi del mondo economico o umanistico e presenta le seguenti competenze:

- propensione alla relazione con il cliente;
- energia e motivazione;
- intraprendenza nel testare, chiedere, sbagliare, confrontarsi;
- organizzazione delle attività quotidiane.

La sede di lavoro sarà a Padova, dove abbiamo i nostri uffici. Si richiede un commitment full time e in presenza.