Sales Support Intern

Chi siamo

LINK Mobility è il leader europeo nelle soluzioni di mobile messaging e CPaaS (Communication Platform as a Service).
Aiutiamo le aziende a comunicare con i propri clienti attraverso canali digitali come SMS, WhatsApp ed e-mail, supportandole lungo tutta la customer journey. Molto probabilmente hai già interagito con la nostra tecnologia senza accorgertene: siamo dietro ai messaggi che ricevi per il check-in di un volo, le notifiche di consegna dei tuoi acquisti online o i coupon digitali dei tuoi brand preferiti.
Per supportare la crescita del business in Italia siamo alla ricerca di una persona da inserire con uno stage di 6 mesi nel nostro team Sales.

Il ruolo

Entrerai a far parte del team Sales e avrai l'opportunità di acquisire una conoscenza concreta del mondo delle vendite e del customer support in un contesto tecnologico e internazionale.
Affiancato/a dai colleghi più esperti, supporterai le attività quotidiane di gestione dei clienti e contribuirai a garantire un'esperienza positiva durante tutte le fasi del rapporto con LINK Mobility.
Durante il percorso acquisirai progressivamente autonomia e competenze operative, imparando a conoscere le soluzioni digitali e i processi commerciali della nostra organizzazione.

Responsabilità principali

- Supportare **l'identificazione** e il **contatto** di potenziali clienti, contribuendo allo sviluppo di nuove opportunità commerciali.
- **Gestione delle richieste inbound**: sarai un primo punto di contatto per clienti e prospect, gestendo richieste in ingresso tramite telefono ed e-mail e indirizzandole verso le funzioni competenti.
- **Supporto ai clienti:** collaborerai con il team nella gestione delle richieste operative dei clienti, fornendo supporto nella risoluzione di problematiche semplici e nel monitoraggio delle attività fino alla loro chiusura.
- **Coordinamento con il centralino e i team interni:** lavorerai a stretto contatto con il centralino e con le diverse funzioni aziendali per garantire una corretta gestione delle richieste e una comunicazione efficace verso i clienti.
- **Supporto alle attività commerciali e amministrazione del CRM:** aiuterai il team nell'aggiornamento delle informazioni relative a clienti e prospect, nella registrazione delle attività e nella preparazione di report e documentazione commerciale.
- **Monitoraggio e analisi delle campagne di messaging:** supporterai il team nelle verifiche relative all'invio di SMS e comunicazioni digitali, effettuando controlli, raccogliendo informazioni e collaborando all'identificazione di eventuali anomalie segnalate dai clienti.

Il/la candidato/a ideale

- Ha conseguito o sta conseguendo una laurea in Economia, Marketing, Comunicazione o discipline affini;
- Ha interesse per il mondo delle vendite, della tecnologia e della comunicazione digitale;
- È una persona organizzata, precisa e orientata al cliente;
- Ha una conoscenza della lingua inglese che gli/le consente di interagire in un contesto internazionale;

•È motivato/a ad apprendere e a crescere professionalmente all'interno di un team.

Cosa troverai in LINK Mobility

•Un percorso di formazione strutturato e affiancamento da parte di professionisti esperti;
•L'opportunità di conoscere da vicino il mondo del digital messaging e delle soluzioni tecnologiche B2B;
•Un ambiente internazionale e collaborativo;
•La possibilità di sviluppare competenze commerciali e di customer management;
•Rimborso spese di 600 € mensili;
•Concrete possibilità di inserimento al termine del percorso di stage, in base ai risultati raggiunti e alle esigenze organizzative.

Durata: 6 mesi.
Sede: Arezzo.
Inizio: Gennaio 2027.

Se vuoi iniziare il tuo percorso professionale in una realtà tecnologica internazionale e acquisire esperienza nel mondo delle vendite e della gestione clienti, inviaci la tua candidatura!