

Sales Manager

Stiamo cercando un/una **Sales Manager** che contribuisca a far crescere il futuro del **business messaging** in **LINK Mobility**, leader europeo nelle soluzioni di mobile messaging e **CPaaS (Communication Platform as a Service)**.

Chi siamo

LINK Mobility aiuta le aziende a connettersi con i propri clienti attraverso soluzioni di comunicazione digitale avanzate lungo l'intera customer journey. Molto probabilmente hai già interagito con la nostra tecnologia senza accorgertene: siamo dietro ai messaggi che ricevi via **SMS, WhatsApp ed e-mail**, come il check-in del tuo volo, le notifiche di consegna o i coupon digitali nei tuoi negozi preferiti. Per supportare la nostra crescita in Italia vogliamo rafforzare il team commerciale con l'inserimento di un/una **Sales Manager**.

Il ruolo

Entrerai a far parte del **team Sales** con l'obiettivo di sviluppare nuove opportunità di business e consolidare relazioni con clienti **mid-market ed enterprise**, contribuendo alla crescita del mercato italiano.

Responsabilità principali

- **Sviluppo del business.** La ricerca di nuovi prospect sarà una parte centrale del ruolo. Identificherai e svilupperai nuove opportunità commerciali, costruendo una pipeline solida e cogliendo le opportunità offerte dal mercato.
- **Costruzione e gestione delle relazioni con i clienti.** Dopo l'acquisizione, continuerai a essere un punto di riferimento per il cliente, lavorando per costruire relazioni di fiducia nel tempo e individuare nuove opportunità di collaborazione.
- **Gestione del portafoglio clienti.** Ti verrà affidato un portafoglio clienti da gestire e sviluppare. Sarai responsabile di comprenderne le esigenze e proporre soluzioni innovative che generino valore nel lungo periodo.

Il/la Sales Manager ideale

- Ha esperienza consolidata in ruoli **Sales B2B**, preferibilmente in ambito CPaaS, SaaS o soluzioni digitali/tech;
- È abituato/a a gestire **trattative complesse e cicli di vendita strutturati**, con clienti mid-market o enterprise;
- Ha una buona comprensione di **API, integrazioni e piattaforme di comunicazione**;
- Possiede eccellenti capacità di **comunicazione, negoziazione e gestione delle relazioni**;
- Ha un forte **orientamento ai risultati e allo sviluppo commerciale**.

Cosa troverai in LINK Mobility

- L'opportunità di contribuire direttamente alla **crescita del mercato italiano**, in un ruolo con impatto concreto sullo sviluppo del business;
- La possibilità di **lavorare con aziende leader in diversi settori**, supportandole nell'evoluzione delle loro strategie di comunicazione digitale;
- Un **ambiente internazionale, dinamico e collaborativo**, con elevata autonomia;
- **Smart working** fino a 3 giorni a settimana;
- **Buoni pasto da 8€ al giorno**
- **Copertura sanitaria integrativa**, estendibile anche al tuo nucleo familiare

Se vuoi saperne di più sulla nostra cultura aziendale, scopri la nostra [Employee Value Proposition](#).

Location: Arezzo o Roma.

Se ti rispecchi nella descrizione, manda la tua candidatura!