

BANDO DI SELEZIONE PER LA POSIZIONE DI BUSINESS DEVELOPER

(scadenza 30 agosto 2020)

SMACT scpa è il Centro di Competenza Impresa 4.0 nato per favorire la collaborazione tra ricerca e impresa nell'integrazione di tecnologie innovative. Fondato nel Triveneto da 40 soci tra Università, Centri di Ricerca e imprese private tra i più avanzati e innovativi, SMACT si propone in particolare di aiutare le Piccole e Medie Imprese (PMI) nell'adozione delle nuove tecnologie più appropriate al tessuto produttivo di riferimento: **S**ocial, **M**obile, **A**nalytics, **C**loud e Internet of **T**hings.

SMACT ha ottenuto un co-finanziamento di 7 milioni di Euro dal Ministero dello Sviluppo Economico (MiSE) per operare principalmente in 3 ambiti:

- 1) **orientamento** alle imprese attraverso strumenti di valutazione del livello di maturità digitale e tecnologica;
- 2) **formazione** in aula, su linea produttiva o su applicazioni reali per promuovere e diffondere competenze Industria 4.0;
- 3) **progetti di innovazione**, ricerca industriale e sviluppo sperimentale (IRISS), proposti dalle imprese e completati attraverso la fornitura di servizi di trasferimento tecnologico.

Il dettaglio dei 40 consorziati e maggiori informazioni sulle attività della società sono disponibili alla pagina: <https://www.smact.cc>.

Nell'ambito dell'avviamento delle attività aziendali, SMACT sta realizzando una rete di **Live Demo**, "fabbriche scuola" che consentono la dimostrazione del potenziale trasformativo dell'applicazione di pratiche Industry 4.0 a diversi settori produttivi e su diversi livelli tecnologici. Le Live Demo consteranno in diverse installazioni nel territorio Triveneto.

SMACT è da considerare a tutti gli effetti una startup che nasce avvantaggiandosi di un solido network di competenze e relazioni, di risorse finanziarie considerevoli e di una missione fortemente allineata alle necessità del mercato. Una base importante da costruire assieme una storia di successo

Art 1 Ruolo

Il Business Developer (di seguito anche "BD") contribuirà alla crescita aziendale sviluppandone il mercato su un target B2B nel territorio triveneto e nazionale, promuovendone il brand, organizzando il lavoro in autonomia anche programmando le

visite su clienti potenziali ed attivi e raggiungendo obiettivi e target commerciali condivisi con l'azienda.

Il tutto riportando al management di SMACT.

Art 2 **Mansioni**

In particolare, le attività di maggior rilievo del BD saranno:

- Ricerca di potenziali clienti in mercati mirati, perseguimento di lead e azioni supplementari fino al raggiungimento di un accordo di successo;
- Comprendere i mercati target, inclusi contatti industriali, aziendali, progettuali e quali strategie di mercato possono essere utilizzate per attrarre clienti;
- Collaborare con i team di orientamento, formazione e gestione progetti per garantire che i requisiti siano soddisfatti;
- Mantenere rapporti con i clienti attuali e identificare nuovi potenziali clienti;
- Avere una forte conoscenza della offerta di servizi SMACT, della concorrenza nel settore e del piazzamento commerciale;
- Seguire gli ultimi sviluppi del settore e tenersi aggiornati sulla competizione;
- Partecipare ad eventi, iniziative, riunioni ed incontri che favoriscano la promozione dell'attività svolta da SMACT al fine di acquisire nuove opportunità di formazione e progetti di innovazione.

Nello spirito della massima collaborazione tipico delle giovani aziende quale è SMACT, l'addetto/a dovrà inoltre dare la propria massima disponibilità e collaborare fattivamente alla realizzazione delle priorità aziendali non strettamente pertinenti la propria area di specializzazione.

Art 3 **Requisiti**

I candidati devono possedere i seguenti requisiti minimi:

- Almeno 5 anni di pregressa esperienza commerciale;
- Laurea magistrale;
- Italiano - madrelingua;
- Inglese - scritto almeno C1, parlato almeno B2;
- Patente B rilasciata da uno Stato dell'Unione Europea.
- Conoscenza dei principali strumenti informatici, buona conoscenza del pacchetto MS Office in generale, ottima conoscenza di Excel e Power Point;
- Ottime capacità relazionali, empatiche e comunicative;
- Interesse per le tecnologie, in particolare quelle Industry 4.0 e quelle dell'acronimo SMACT;
- Motivazione a lavorare in ambito ricerca e sviluppo, innovazione, collaborazione Università-imprese, trasferimento tecnologico, etc.;
- Forte propensione al lavoro di gruppo;
- Disponibilità ad effettuare frequenti trasferte di lavoro nel Triveneto.

La presenza di una o più delle seguenti caratteristiche sarà considerata preferenziale per la selezione del candidato:

- Pregresse esperienze di vendita di servizi consulenziali o ad alto contenuto tecnologico;
- Pregresse esperienze di vendita verso imprese del Triveneto;
- Possesso di titoli di formazione universitaria post-laurea (ad es. PhD, master di I e II livello, etc.);

Art 4 **Inquadramento contrattuale**

Il contratto collettivo nazionale di riferimento è quello del settore Commercio/Terziario Confcommercio. L'inquadramento contrattuale sarà definito sulla base alle esperienze pregresse dei candidati ed in relazione ad eventuali rapporti lavorativi in essere, anticipando che la retribuzione annua lorda massima iniziale sarà di 30.000,00 Euro più una retribuzione variabile su target da concordare, con rimborso delle spese di trasferta idoneamente documentate e autorizzate.

Art 5 **Sede di lavoro**

La sede legale e amministrativa di SMACT è nel Campus di Management di Ca' Foscari in Fondamenta San Giobbe, a Venezia.

La sede operativa per la risorsa selezionata sarà in una delle Live Demo maggiori SMACT:

- Padova presso Fiera di Padova, oppure
- Rovereto presso Polo della Meccatronica, oppure;
- Trieste presso SISSA nella sede di Grignano Miramare.

Art 6 **Modalità di presentazione della domanda**

I candidati dovranno inviare la loro domanda via e-mail a recruiting@smact.cc con il seguente oggetto "Candidatura per la posizione di Business Developer" entro la data di scadenza sopra indicata.

Le domande dovranno includere:

- una **lettera motivazionale di 2 pagine IN INGLESE** (massimo 4.000 battute spazi inclusi, in formato PDF) che riporti oltre alla motivazione del candidato per la posizione, il contributo previsto alla crescita aziendale, evidenziando la corrispondenza tra il profilo del candidato ed i requisiti essenziali della posizione riportati nel presente bando;
- un **CV** di massimo 2 pagine (massimo 4.000 battute spazi inclusi, in formato PDF) che evidenzi i titoli, le esperienze chiave, eventuali referenze ed ogni elemento che permetta di valutare la pertinenza al profilo ricercato;
- una copia della **carta d'identità** o documento di riconoscimento valido.

Il CV dovrà essere firmato e datato e includere la seguente dichiarazione: "Sono a conoscenza delle sanzioni previste in caso di false attestazioni o dichiarazioni mendaci ai sensi del D.P.R. 445/2000 ed autorizzo il trattamento dei miei dati personali in base all'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e all'art. 13 GDPR 679/16."

Art 7 Modalità di selezione

SMACT sulla base di una preliminare analisi per titoli e requisiti della documentazione ricevuta potrà individuare una rosa ristretta di potenziali candidati da invitare a colloqui di gruppo e/o individuali.

L'azienda potrà assumere uno o più candidati o non assumere nessuno nel caso in cui non soddisfino completamente i requisiti di cui sopra.

Venezia, 30 giugno 2020

Il Direttore Generale

Matteo Faggin