



Sales Engineer – Centro Italia (Toscana, Umbria, Marche)

Unisciti a un leader globale e contribuisci al futuro della tecnologia del movimento.

In THK sviluppiamo soluzioni che fanno muovere il mondo, dalla robotica ai dispositivi medici, dalla stampa 3D ai macchinari avanzati. Con oltre 13.000 dipendenti in tutto il mondo, combiniamo l'innovazione giapponese con le opportunità di sviluppo dei mercati globali.

Siamo quindi alla ricerca di un Sales Engineer motivato per rafforzare la nostra presenza nel Centro Italia (residenza preferenziale: Lucca – Firenze – Siena – Arezzo).

Il tuo contributo:

Costruire ed espandere solide partnership con i clienti in Toscana, Umbria e Marche.

Identificare e aprire nuovi mercati e opportunità di business.

Presentare e promuovere l'intero portafoglio di soluzioni THK per la Movimentazione Lineare e la Meccatronica.

Negoziare con i decisori aziendali a tutti i livelli organizzativi, fornendo competenze sia tecniche che commerciali.

Collaborare con i team interni di THK per garantire soluzioni orientate al cliente.

Rappresentare THK in occasione di fiere internazionali, mostre ed eventi per i clienti.

Garantire una reportistica strutturata sulle vendite e l'utilizzo attivo degli strumenti CRM (Salesforce o simili).

Requisiti per la posizione:

Diploma o Laurea in Ingegneria Meccanica o Meccatronica.

Esperienza pluriennale nella vendita esterna, idealmente nel settore dei macchinari e dell'ingegneria.

Forti capacità di comunicazione, negoziazione e costruzione di relazioni interpersonali.

Buona conoscenza della lingua inglese e l'eventuale conoscenza di una seconda lingua come il tedesco costituisce un vantaggio nella selezione.

Utilizzo avanzato dei sistemi MS Office, CRM e la conoscenza del CAD è apprezzata.

Una personalità proattiva, empatica e resiliente con un'elevata auto motivazione.

Cosa offriamo:

Un ruolo dinamico in una azienda leader nella tecnologica a livello globale.

Opportunità di formazione internazionale in Francia e Germania, oltre alla partecipazione a fiere europee.

L'opportunità di diventare Area Leader.

Auto aziendale ad uso promiscuo.

Contratto a tempo indeterminato CCNL Commercio-Terziario

Fondi previdenziali e sanitari come da contratto (Fondo Est, Fondo Fonte).

Un ambiente collaborativo che valorizza l'iniziativa, la crescita e il lavoro di squadra.

Sei Interessato?

Se sei pronto ad affrontare questa entusiasmante sfida e contribuire alla crescita di THK nel Centro Italia, non vediamo l'ora di ricevere la tua candidatura.

✉ Si prega di inviare la candidatura completa (CV, lettera di presentazione, referenze, aspettative salariali ed eventuale data di ingresso) a: jobs@thk.eu