



Connettetevi con noi al mondo di domani.

Per la nuova sede di Lumberg Connect a Milano, stiamo cercando un

■ National Account Manager Italia [m/f/d]

Il Gruppo Lumberg è uno dei principali fornitori di sistemi di connessione e contatto. L'esperienza del gruppo consiste nello sviluppo interno, nella produzione e nella distribuzione globale di componenti elettromeccanici e meccatronici. L'attenzione principale è rivolta ai settori dell'automobile, degli elettrodomestici, dell'edilizia e delle comunicazioni. L'azienda, giunta alla terza generazione di gestione proprietaria, impiega circa 1.150 persone e ha raggiunto un fatturato di 157,7 milioni di euro nel 2021.

Mansioni richieste

Le mansioni si concentrano sulle seguenti aree:

- Sfruttamento del potenziale di mercato esistente e sviluppo di nuove aree di applicazione per i prodotti Lumberg
- Persona di riferimento per il coordinamento tra il cliente e tutte le aree interessate dell'azienda (Global Sales, Customer Service, R&D, Logistica) in Germania
- Assistenza e ulteriore sviluppo delle relazioni con i clienti esistenti attraverso una consulenza individuale orientata alla soluzione dei problemi
- Conoscenza dei prezzi di negoziazione, conclusione dei contratti, implementazione di nuove/modificate strategie di prezzo
- Identificazione e acquisizione di nuovi potenziali clienti
- Osservazione e analisi continuativa del mercato italiano
- Presentazione dei prodotti e dei possibili servizi presso il cliente

- **Espansione e sviluppo di una rete efficiente in Italia (eventualmente anche in altri paesi europei)**
- **Implementazione e contributo alla definizione della direzione strategica delle attività aziendali in Europa.**

Il tuo profilo

Dopo aver conseguito una laurea in economia aziendale o una formazione analogica, con esperienza professionale nelle aree di international sales, account o key account management, il candidato ha già lavorato in settori analoghi (elettromeccanica). Oltre alla conoscenza fluente dell'inglese e dell'italiano, la conoscenza della lingua tedesca è un vantaggio. Inoltre, il candidato deve avere spiccate capacità comunicative, una presenza convincente e un'assertività nonché un'elevata competenza analitico-metodica. La posizione di lavoro richiede un'elevata disponibilità di effettuare trasferte.

Le tue prospettive

Offriamo un lavoro vario, stimolante e di responsabilità in un'azienda di medie dimensioni nell'industria metallurgica ed elettrica, dove potrai dare attivamente il tuo contributo e sviluppare le tue idee. Hai domande? Attendiamo una tua telefonata: Christian Forner, Head of Global Sales (+49 2355 83-158).

Contatto

Lumberg Connect GmbH · Im Gewerbepark 2
58579 Schalksmühle · Germania
personal@lumberg.com · www.lumberg.com

Il presente annuncio è rivolto a candidati candidati di ambo i sessi ai sensi del D. Lgs. n. 198/2006, art. 27. Il trattamento dei dati personali dei candidati avverrà in conformità al Reg. (UE) 679/2016 (General Data Protection Regulation - GDPR).



Connect with Us the World of Tomorrow.

For the new office of Lumberg Connect, based in Milan, we are looking for you as a

■ National Account Manager Italy [m/f/d]

The Lumberg Group is one of the leading suppliers of connector and interconnect systems. Core areas of expertise consist in R&D and manufacturing of connectors, electromechanical and electronic components of highest quality. In-depth application expertise is in automotive, building technology, home appliances and communications industries. The company, which is now in its third generation of owner-management, employs around 1,150 people and achieved sales of 157.7 million euros in 2021.

Your Job Tasks

The job tasks are focused to the following fields:

- Exploration of the existing market potential and development of new fields of application for Lumberg products
- Leading and coordinating contact person between the customer and the interested areas in the company (Global Sales, Customer Service, R&D, Logistics) in Germany
- Support and further development of existing customer relationships through problem-solution-oriented individual consulting
- Perception of price negotiations, contract conclusions, implementation of new/amended pricing strategies
- Identification and acquisition of potential new customers
- Permanent observation and analysis of the Italian market
- Presentation of products and possible services at the customer's premises
- Expansion and development of an efficient network in Italy (eventually also with regards to other European countries)

- Implementation and active contribution with regards to the strategic direction of the company's activities in Europe

Your Profile

After a degree in business administration or a position-related, comparable education with professional experience in international sales, account or key account management, you have already worked in comparable business units (electromechanics). In addition to fluent Italian and English, German language skills are an advantage. You convince with strong communication skills, a winning appearance and assertiveness as well as a distinct analytical-methodical competence. This job position requires a high willingness to travel.

Your Perspective

We offer you a varied, challenging and responsible job in a medium-sized company in the metal and electrical industry, where you can play an active role and contribute significantly with your ideas. Do you have any questions? We look forward to your call: Christian Forner, Head of Global Sales (+49 2355 83-158).

Contact

Lumberg Connect GmbH · Im Gewerbepark 2
58579 Schalksmühle · Germany
personal@lumberg.com · www.lumberg.com

This job advertisement is addressed to candidates of either sex pursuant to art. 27 of the Italian Legislative Decree no. 198/2006. Candidates' personal data will be processed in accordance with the Reg. (EU) 679/2016 (General Data Protection Regulation - GDPR).