

Operatore/trice Tentata Vendita – Prodotti Alimentari Freschi

Centrale del Latte d'Italia S.p.A. – Deposito di Pozzuoli (NA)

La posizione

Nell'ambito del potenziamento della struttura commerciale e dello sviluppo delle vendite sul territorio, Centrale del Latte d'Italia S.p.A. ricerca una figura di Operatore/trice Tentata Vendita – Prodotti Alimentari Freschi da inserire a supporto del Deposito di Pozzuoli.

La risorsa avrà la responsabilità di presidiare direttamente il territorio assegnato, sviluppando e consolidando il portafoglio clienti attraverso un'attività commerciale quotidiana sul campo e assicurando, contestualmente, la corretta gestione delle attività connesse alla tentata vendita.

Il ruolo richiede una forte presenza presso il cliente, autonomia organizzativa, orientamento ai risultati e capacità di coniugare vendita, servizio, gestione operativa e sviluppo commerciale.

Principali responsabilità

La risorsa si occuperà in particolare di:

- effettuare attività di tentata vendita presso i clienti assegnati sul territorio;
- promuovere e commercializzare prodotti alimentari freschi, illustrando assortimento, novità, iniziative promozionali e opportunità commerciali;
- gestire in autonomia il portafoglio clienti assegnato, garantendo continuità e qualità del presidio commerciale;
- sviluppare relazioni solide e continuative con i clienti, individuandone esigenze e potenzialità;
- supportare il cliente nella definizione dell'assortimento maggiormente coerente con le caratteristiche e i fabbisogni del punto vendita;
- raccogliere e gestire gli ordini nel rispetto delle procedure aziendali;
- individuare e sviluppare nuove opportunità commerciali, contribuendo all'ampliamento della base clienti;
- incrementare fatturato, volumi, penetrazione commerciale e rotazione delle referenze;
- contribuire alla fidelizzazione della clientela e allo sviluppo del business nell'area assegnata.

Presidio del territorio

La posizione prevede una significativa attività sul campo.

La risorsa sarà pertanto chiamata a:

- organizzare autonomamente il proprio giro visite e l'attività giornaliera;
- garantire una copertura regolare e strutturata della zona assegnata;
- effettuare gli spostamenti necessari mediante furgone/mezzo commerciale, nel rispetto delle procedure aziendali;
- curare il corretto utilizzo del mezzo impiegato per il servizio;
- verificarne le condizioni generali e segnalare eventuali necessità operative o manutentive;

- monitorare il mercato locale, la concorrenza e le opportunità di sviluppo;
- riportare tempestivamente opportunità, criticità ed esigenze rilevate sul territorio.

Gestione ordini, incassi e documentazione

Il ruolo comprende inoltre la corretta gestione degli aspetti amministrativi e documentali connessi alla vendita, tra cui:

- raccolta e trasmissione degli ordini;
- gestione della documentazione commerciale e di consegna;
- verifica della correttezza delle operazioni effettuate;
- gestione degli eventuali incassi secondo le procedure aziendali;
- utilizzo degli strumenti e dei sistemi aziendali di raccolta ordini e rendicontazione;
- predisposizione della reportistica relativa all'attività commerciale svolta.

Profilo ricercato

Cerchiamo una persona con una spiccata attitudine commerciale, dinamica, affidabile e abituata a lavorare con elevato grado di autonomia.

Sono richiesti:

- esperienza, anche breve ma concreta, nella vendita sul campo, tentata vendita, distribuzione o attività commerciale di zona;
- forte orientamento al cliente e al risultato;
- capacità di gestione autonoma del lavoro e del territorio assegnato;
- buone capacità organizzative e di pianificazione;
- attitudine allo sviluppo commerciale e all'acquisizione di nuovi clienti;
- capacità relazionali e negoziali;
- affidabilità, iniziativa e concretezza operativa;
- dimestichezza con smartphone, applicativi digitali e sistemi di raccolta ordini.

Requisiti indispensabili

- Possesso di Partita IVA oppure disponibilità ad aprirla;
- patente di guida idonea alla conduzione del mezzo necessario allo svolgimento dell'attività;
- disponibilità ad operare quotidianamente sul territorio;
- disponibilità alla gestione e vendita di prodotti alimentari freschi.

Costituiscono titolo preferenziale

Saranno particolarmente valorizzate:

- precedenti esperienze nel settore alimentare fresco, FMCG o distribuzione;
- conoscenza del territorio di riferimento;

- esperienza nella gestione di clienti del dettaglio tradizionale, retail, Ho.Re.Ca. o canali analoghi;
- esperienza nella tentata vendita o nella vendita itinerante mediante furgone o veicolo commerciale;
- capacità di sviluppare nuovi clienti oltre alla gestione del portafoglio già esistente;
- conoscenza delle dinamiche distributive e commerciali dei prodotti freschi.

Inquadramento

È previsto un contratto di agenzia, secondo gli standard applicati presso il Deposito di Pozzuoli.

Sede di riferimento: Deposito di Pozzuoli

Area di attività: territorio commerciale assegnato

Inserimento previsto: indicativamente da ottobre 2026.

Il profilo ideale

Il candidato ideale è una figura fortemente orientata alla vendita diretta e alla presenza sul territorio, capace di trasformare la relazione quotidiana con il cliente in opportunità di sviluppo commerciale. Cerchiamo quindi non un semplice addetto alla consegna, ma una figura in grado di presidiare il cliente, conoscerne le esigenze, **sviluppare il portafoglio e contribuire concretamente alla crescita delle vendite nell'area assegnata.**