

## AGRITECH SALES MANAGER INDIPENDENTE

Commercializziamo una soluzione altamente innovativa che combina, su uno stesso terreno, attività agricola e produzione di energia solare. Grazie ad essa, ci posizioniamo come attore di primo piano sullo scenario energetico-alimentare. Forniamo all'agricoltore uno strumento - *insolagrín* - che si adatta alle condizioni meteorologiche e al tempo stesso genera elettricità sfruttando l'energia solare in eccesso. Siamo in procinto di realizzare una pipeline di progetti multimilionari.

Il primato nella classifica 2020 delle start up svizzere del settore cleantech e l'inclusione tra le 1000 soluzioni per affrontare le sfide ambientali sono per noi biglietti da visita importanti tanto quanto l'ambiente di lavoro vario e piacevole che offriamo ai nostri collaboratori. Apprezziamo l'atteggiamento orientato a risolvere i problemi in modo collaborativo e autonomo e la capacità di affrontare le sfide come parte di un team.

### Il tuo ruolo

Il nostro team è alla ricerca di un imprenditore fortemente interessato all'applicazione delle tecnologie pulite nel settore agricolo e motivato a sviluppare il mercato italiano. Il ruolo richiede una ferrea determinazione a collocare sul mercato prodotti e servizi altamente innovativi e una profonda volontà di promuovere il successo commerciale di Insolight.

### Responsabilità

- Generare nuovi lead e opportunità stringendo contatti con aziende agricole in Italia
- Concludere affari con i clienti
- Mobilitare il sostegno di soggetti quali organizzazioni agricole e agenzie governative per promuovere l'utilizzo delle nostre soluzioni
- Fornire al team di sviluppo dei prodotti informazioni utili a capire meglio il mercato
- Organizzare e coordinare attività di marketing e di altro tipo (eventi, fiere di settore)

### Cosa cerchiamo

- Esperienza di minimo tre anni a diretto contatto con il cliente
- Italiano come lingua madre, livello B2 di inglese
- Vivo interesse per l'agricoltura o studi in agronomia
- Eccezionali capacità e competenze relazionali nei rapporti con i vari stakeholder
- Abile comunicazione scritta e orale, disponibilità a viaggiare
- Atteggiamento indipendente e costruttivo, orientamento ai risultati, disinvoltura in ambienti dal ritmo incalzante

### Aspetti desiderabili

- Esperienza nel settore agrivoltaico
- Esperienze passate nella vendita di tecnologie innovative

### Cosa offriamo

- Un ambiente multiculturale, dinamico e piacevole
- Compenso inclusivo di parte basata sui risultati e opzioni su azioni
- Lavoro da remoto
- Inizio immediato
- Rapporto contrattuale come venditore indipendente

Invia la tua candidatura a: [careers@insolight.ch](mailto:careers@insolight.ch)