

LE RICHIESTE DI PERSONALE

DYNAMEETING

Duecento venditori di energia pulita

Rosanna Mameli

Duecento agenti mono e plurimandatari per vendere su tutto il territorio nazionale un bene prezioso di cui c'è un appetito crescente: l'energia. Li cerca Dynameeting, società di Rezia energia Italia, filiale del gruppo svizzero Rätia energie, da oltre 100 anni produttore di energia da fonti rinnovabili, gestore e proprietario di reti ad alta e altissima tensione interconnesse con la rete di trasmissione europea. Un gruppo che nel 2006 ha realizzato in Italia un fatturato di 500mila euro.

Il candidato ideale di Dynameeting — che ha come clienti oltre 19mila pmi e più di 130 Comuni — possiede una solida esperienza commerciale, una buona conoscenza degli strumenti informatici, un marcato orientamento alla soddisfazione del cliente, notevoli capacità relazionali e un titolo di studio che sia almeno un diploma di scuola media superiore, visto che si deve confrontare con professionisti e manager.

Per candidarsi si può inviare un curriculum dettagliato all'indirizzo: selezione.agenti@dynameeeting.it, citando il riferimento «S445» e autorizzando il trattamento dei dati personali.

La selezione viene effettuata dall'area manager insieme al regional manager, in prima battuta con l'analisi dei curricula, poi con uno o due colloqui. Per chi li supera la società ha predisposto un corso di un paio di giorni, per fornire informazioni sul mercato elettrico, formazione su tecniche di vendita e strumenti informatici per la gestione della vendita e del cliente.

Per i nuovi agenti è previsto un piano di anticipo provvigionale al fine di supportare il lavoro dei primi mesi; poi una provvigione continuativa in funzione dei volumi di consumo del loro pacchetto clienti per tutta la durata del rapporto contrattuale.

