

Job Title: Sales Administration Specialist

Transport is at the core of modern society. Imagine using your expertise to shape sustainable transport and infrastructure solutions for the future. If you seek to make a difference on a global scale, working with next-gen technologies and the sharpest collaborative teams, then we could be a perfect match.

Il Ruolo

Nel ruolo di Sales Administration Specialist ti curerai della gestione amministrativa completa del processo di vendita dei veicoli del canale usato, assicurando accuratezza documentale, conformità normativa, supporto operativo alla forza vendita e un'elevata qualità del servizio al cliente, contribuendo all'efficienza e alla redditività del business Used Trucks.

Principali Responsabilità

Gestione Amministrativa delle Vendite

- Gestire l'intero processo amministrativo relativo alla vendita dei veicoli usati
- Preparare dei contratti di vendita, offerte commerciali e documentazione correlata.
- Assicurare la corretta raccolta e validazione della documentazione necessaria per la finalizzazione delle transazioni.
- Coordinare le attività amministrative con concessionari, clienti finali e partner commerciali.

Order Management e Delivery Coordination

- Inserire e monitorare gli ordini nei sistemi aziendali.
- Verificare la correttezza dei dati commerciali, anagrafici e finanziari.
- Coordinare le attività di consegna del veicolo, garantendo il rispetto delle tempistiche concordate.
- Interfacciarsi con i team logistici per la gestione dei trasferimenti e delle consegne.

Fatturazione e Supporto Finance

- Supportare il processo di fatturazione e incasso.
- Collaborare con il dipartimento Finance per verifiche di credito, gestione dei pagamenti e riconciliazioni amministrative.
- Monitorare eventuali pratiche aperte e supportare la loro risoluzione.

Compliance e Documentazione

- Garantire la conformità alle normative locali e alle procedure aziendali.
- Gestire la documentazione relativa ai passaggi di proprietà e alle pratiche amministrative dei veicoli.
- Assicurare la corretta archiviazione digitale e fisica dei documenti.

Reporting e Analisi

- Predisporre report periodici sulle attività di vendita e sugli indicatori di performance.
- Aggiornare dashboard e reportistica commerciale.
- Supportare il management nell'analisi dei dati e nel monitoraggio dei KPI.

Supporto al Team Commerciale

- Fornire supporto amministrativo e operativo ai Sales Manager.
- Collaborare alla preparazione di offerte commerciali e documentazione per gare o trattative.
- Gestire le richieste dei clienti relative ad aspetti amministrativi e contrattuali.

Requisiti ed esperienza

- Diploma o Laurea in Economia, Amministrazione Aziendale o discipline affini.
- Almeno 2-5 anni di esperienza in ruoli di Sales Administration, Back Office Commerciale o Customer Administration.
- Costituisce titolo preferenziale l'esperienza nel settore automotive, veicoli industriali, leasing o noleggio.
- Conoscenza dei processi amministrativi di vendita.
- Buona conoscenza della fatturazione e della documentazione contrattuale.
- Buona padronanza del pacchetto Microsoft Office, in particolare Excel.
- Familiarità con sistemi ERP e SAP costituisce un plus).
- Conoscenza della lingua inglese.

Competenze chiave

- Precisione e attenzione al dettaglio.
- Forte orientamento al cliente interno ed esterno.
- Capacità organizzative e di gestione delle priorità.
- Problem solving e proattività.
- Ottime capacità relazionali e di lavoro in team.
- Capacità di operare in ambienti dinamici e con scadenze stringenti.

Perché unirti a noi?

Se sei una persona organizzata, precisa e orientata ai risultati, potresti essere la persona che stiamo cercando. Entrando a far parte del nostro team Used Trucks, avrai un ruolo chiave nel garantire un processo di vendita efficiente, fluido e di elevata qualità, contribuendo concretamente alla soddisfazione dei clienti e al raggiungimento degli obiettivi di business.

Sede di lavoro: Pero (Italia)

Nel rispetto dei principi di trasparenza salariale ed equità interna, per questa posizione è prevista una RAL compresa tra € 28.000 e € 40.000. L'inquadramento e la retribuzione saranno definiti in funzione dell'esperienza, delle competenze e dell'effettiva corrispondenza al ruolo.

Cosa aspetti? Se ti riconosci nella posizione e vuoi fare la differenza, candidati subito!

We value your data privacy and therefore do not accept applications via mail.

Who we are and what we believe in

We are committed to shaping the future landscape of efficient, safe, and sustainable transport solutions. Fulfilling our mission creates countless career opportunities for talents across the group's leading brands and entities.

Applying to this job offers you the opportunity to join **Volvo Group**. Every day, you will be working with some of the sharpest and most creative brains in our field to be able to leave our society in better shape for the next generation. We are passionate about what we do, and we thrive on teamwork. We are almost 100,000 people united around the world by a culture of care, inclusiveness, and empowerment.

As part of Volvo Group, **Renault Trucks** counts 10,000 professionals committed to have a positive impact on society. We want to contribute to a more sustainable future. We create the business opportunities to make it happen and we stand up to lead this transformation in the transport industry. We care for each other and value our work-life balance. We are eager to learn and grow. We think as entrepreneurs, we are empowered and fairly recognized for our contribution. We are simple, pragmatic, committed and warm.