

TIROCINANTE SALES

THE “SELL ME THIS PEN” GUY

I nostri tecnici sono tutti “Machine Learning e analisi prescrittiva” ma quando ne parlano con i potenziali acquirenti questi sono confusi: un commerciale è quello che ci serve per vendere in modo semplice un concetto difficile.

🤔 QUALE PROBLEMA RISOLVIAMO?

Ti capita mai di trovare scaffali vuoti al supermercato proprio quando volevi uno specifico prodotto? O comprare un prodotto fresco prossimo alla scadenza? Ecco questo crea ogni anno una perdita di fatturato del 5% per le aziende della distribuzione alimentare. La causa di questo fenomeno? La difficoltà di prevedere cosa vogliono veramente i clienti.

💡 LA SOLUZIONE?

In Tuidi sviluppiamo software che si basano su tecnologie innovative (e di proprietà) di Intelligenza Artificiale e Machine Learning per prevedere i comportamenti del consumatore e di conseguenza la domanda di prodotti e le quantità da acquistare. Cosa facciamo in poche parole? Forniamo assistenza ed ottimizziamo il processo di approvvigionamento prodotti.

🚀 PERCHÉ TUIDI?

Sapevi che sistemi predittivi di AI saranno utilizzati dal 85% delle aziende di retail nei prossimi 5 anni? Noi abbiamo già iniziato con importanti collaborazioni, leggi qui: [urly.it/3n_23](https://www.tuidi.ai/notizie)

Il nostro obiettivo è quello di evolvere tecnologicamente l'industria italiana; infatti, crediamo in:

1. Innovazione tecnologica: AI & ML come “game changer”, abbiamo scritto il nostro manuale dell'IA nel retail, scaricalo qui: <https://www.tuidi.ai/notizie>
2. Semplicità di comunicazione: la tecnologia deve essere fruibile e comprensibile per tutti (un'IA for Dummies se vogliamo)
3. Idee: vogliamo persone che vogliono portare sul tavolo continuamente qualcosa di nuovo, in fondo da dove arriva l'innovazione?
4. Lavoro di squadra: vogliamo creare un ambiente che sia più di un semplice luogo di lavoro, è per questo che la sera ci ritroviamo tutti sul canale discord per fare karaoke!
5. Fiducia: Costruiamo con i nostri dipendenti un solido ed efficace rapporto di fiducia e delega, così da fare entrare loro più in sintonia con tutto il team ed avere un rapporto più sicuro con clienti.

CHE COSA FARAI?

Ti piacciono le sfide? Avrai la responsabilità di contribuire allo sviluppo dei nostri mercati di riferimento di Tuidi! Lavorerai con con l'Head of Sales ed in particolare dovrai:

- Individuazione dei canali commerciali più efficaci per espandere la rete di vendita
- Identificazione delle figure decisionali aziendali su cui impostare la strategia di contatto commerciale
- Contattare clienti tramite cold sales, e-mail, linkedin inmail, chiamate telefoniche
- Gestire le presentazioni commerciali e le demo con i clienti
- Prendere parte al processo di creazione di contenuti per commerciali
- Individuare fiere/eventi di settore a cui partecipare per incrementare la notorietà del brand
- Partecipare al processo di definizione delle attività di marketing

MUST HAVE:

- Laurea triennale o magistrale (ottenuta o in conseguimento)
- Conoscenza scritta e parlata della lingua inglese (obiettivo internazionalizzazione in 6 mesi, l'italiano non è sufficiente)
- Scrittura creativa (Quanto sei bravo/a nello scrivere una mail efficace?)

SOFT SKILLS

- Abilità di problem-solving
- Buone capacità comunicative
- Buone abilità organizzative
- Personalità ottimista e proattiva (in Tuidi non esiste uno status quo, siamo sempre aperti all'innovazione anche nelle pratiche giornaliere interne!)
- Passione per le realtà innovative

NICE TO HAVE:

- Curiosità e spirito di innovazione
- Conoscenza del dominio relativo all'Intelligenza Artificiale
- Conoscenza del mondo food o retail
- Conoscenza dello spagnolo

COSA OFFRIAMO?

- Team giovane, dinamico e simpatico 😊 (età media <28 anni)
- Lavoro Ibrido (2 giorni in ufficio e 3 giorni da remoto)
- Indennità di 800 euro mensili
- Formazione in ambito Artificial Intelligence
- Ambiente giovane e dinamico per una rapida crescita professionale

- Formazione continua per la tua crescita professionale e personale

🏠 PERIODO DI INSERIMENTO

Periodo di inizio: Dicembre 2024

🎯 PROCESSO DI SELEZIONE

- Invia il tuo CV (non amiamo il formato europeo)
- (facoltativo: invia una cover letter ad hr@tuidi.it raccontandoci delle tue soft skills, perché sei interessato e perché il sales fa per te)
- Primo colloquio di 30 minuti con la responsabile delle risorse umane
- Secondo colloquio di 30 minuti con il responsabile sales
- Terzo colloquio di 30 minuti con i founder

Sei pronto ad unirti a noi? Meglio che tu lo sia perché:
Il futuro è di chi è in grado di anticiparlo!

P.S. Se l'annuncio non fa al caso tuo ma conosci qualcuno che potrebbe avere le caratteristiche richieste, mandagli questo annuncio!

The logo for TUIDI, featuring a stylized blue 'T' followed by the word 'TUIDI' in a bold, blue, sans-serif font.