

**EXPORT AREA MANAGER****Bottega Verde S.r.l.**

Bottega Verde S.r.l. è leader assoluto nel settore della produzione e della vendita di cosmetici naturali, con 170 punti vendita ed in fase di accelerato sviluppo, con ambiziosi programmi di espansione all'estero, cerca per il potenziamento del proprio ufficio export un:

**EXPORT AREA MANAGER (RIF. BVEX)**

che, alle dipendenze dell'Export Manager e dopo un adeguato periodo di formazione, avrà il compito di sviluppare la propria area attraverso la ricerca e la gestione di nuovi clienti. Riteniamo che il candidato ideale, preferibilmente di età compresa tra i 30 e 45 anni, debba aver maturato una significativa esperienza di vendita sui mercati esteri, avere ottime doti relazionali e un'ampia disponibilità a frequenti e prolungate trasferte e partecipazione a fiere. Il corredo attitudinale è completato da un'ottima padronanza della lingua inglese e dalla conoscenza di una seconda lingua. Costituirà titolo preferenziale la provenienza dal settore profumeria-cosmesi. Il presente annuncio si rivolge ai candidati di ambo i sessi (legge 903/77). I candidati potranno inviare il proprio curriculum rilasciando specifica autorizzazione al trattamento dei dati personali ai sensi del D.lgs. 196/03. con riservatezza, autonomia e iniziativa personale.

Sede: Cossato (Biella)

Rispondere citando il rif. BVEX a:

gestione.personalere@bottegaverde.com

**RESPONSABILE RELAZIONI INDUSTRIALI E SINDACALI - RIF. S262****SELTIS**

Prestigioso Gruppo Industriale leader nella produzione e commercializzazione di beni semidurevoli, per il potenziamento della propria struttura, ci ha incaricato di ricercare:

**RESPONSABILE RELAZIONI INDUSTRIALI E SINDACALI - Rif. S262** Il Professionista seguirà in autonomia le Relazioni Industriali del Gruppo, gestirà i rapporti sindacali, nonché le problematiche del contenzioso aziendale e della contrattualistica. Il candidato ideale è laureato e ha un'età di circa 35/40 anni, ha maturato una consolidata esperienza nel ruolo specifico, all'interno di importanti realtà manifatturiere di respiro internazionale. Forte autonomia, capacità relazionali, problem solving, team working, ne completano il profilo.

Sede: ITALIA NORD EST

Rispondere a: curriculum@seltis.it

**RESPONSABILE MARKETING DI ACQUISTO****VEDIOR TAYLOR MADE SELECTION**

L'Azienda nostra cliente, appartenente ad un primario gruppo industriale internazionale, con sede in Veneto orientale, leader nella progettazione e produzione di soluzioni riscaldanti ci ha incaricato di ricercare un

**RESPONSABILE MARKETING DI ACQUISTO**

a cui affidare la ricerca di nuovi fornitori, con particolare attenzione ai mercati esteri, per materiali metallici, elettrici, di rivestimento e di particolari elettronici. La posizione riporterà gerarchicamente al Responsabile Acquisti. Il profilo ricercato dovrà necessariamente rispettare i seguenti requisiti: - un'esperienza consolidata nel ruolo pari ad almeno 4 anni, maturata presso aziende del settore meccanico, elettrico od elettronico, dove avrà già affrontato problematiche complesse di gestione delle relazioni con fornitori internazionali; - livello culturale adeguato alla necessità di dialogare con interlocutori diversificati per culture e tipologie di business, a prescindere dal titolo di studio conseguito; - doti di leadership relazionale ed autorevolezza tecnica; - perfetta padronanza della lingua inglese; la conoscenza di almeno un'altra lingua costituirà un plus; - disponibilità ad effettuare viaggi e trasferte; - costituirà titolo preferenziale la residenza in aree limitrofe. Vedior Selezione S.r.l. Iscr. Albo Agenzie per il Lavoro Sez. IV, prot. n. 872-RS del 19/10/2004. Gli interessati, ambo sessi (l. 903/77), possono inviare Curriculum Vitae a selezione@vedior.it con l'autorizzazione al trattamento dei dati personali (L. 196/03).

Sede: REGIONE VENETO  
Rispondere a: selezione@vedior.it

**RESPONSABILE UFFICIO PROCUREMENT****DIRECTION SAS**

Azienda leader nel settore della distribuzione di prodotti farmaceutici c'incarica di ricercare e selezionare la/il: Responsabile del Procurement Rif. IG 040905 cui affidare, attraverso il coordinamento di un team di più risorse, sia la gestione dell'emissione settimanale degli ordini di reintegro per alcune migliaia di prodotti su diverse piattaforme logistiche dislocate nell'area dell'Italia Settentrionale, sia la redazione della reportistica consuntiva e la collaborazione allo sviluppo del sistema informativo (AS400). La figura s'interfaccia all'interno dell'Azienda con i buyer della Direzione Acquisti e con i responsabili operativi delle strutture logistiche delle Aziende Farmaceutiche. Il candidato, un laureato attorno ai 30-35 anni ed in possesso di un'ottima cultura informatica, ha maturato una significativa esperienza nell'ambito dei processi d'acquisto e riordino in realtà complesse. E' capace di condurre e motivare un gruppo di lavoro ed è abituato ad operare sotto stress. Inquadramento e stipendio saranno commisurati alle esperienze del candidato. Sede dell'azienda: cintura industriale di MILANO NORD. Ai candidati (di entrambi i sessi) è assicurata la massima riservatezza ed il trattamento dei dati secondo le modalità del D.lgs n. 196/2003. in materia di protezione dei dati personali (Privacy). I processi di selezione del personale, inoltre, saranno condotti perseguendo la parità tra lavoratori e lavoratrici e non discriminando i candidati dell'uno o dell'altro sesso, in adempimento alla legge 903/77 e 125/91 nel rispetto della normativa vigente. Gli interessati/e sono invitati a leggere sul sito [www.direction.it](http://www.direction.it) l'informativa sulla Privacy (D.lgs n. 196/2003). Titolare del trattamento dei dati è la DIRECTION Sas di Ing. F. Gabrielli, con sede legale e domicilio in Bologna, Via Galliera, 40. Gli interessati/e sono pregati di inviare dettagliato curriculum vitae, citando il Rif. e l'autorizzazione al trattamento dei dati personali, a: DIRECTION S.A.S. - e.mail: [selezione@direction.it](mailto:selezione@direction.it) FAX 051 19931150. "Autorizzazione provvisoria alla Ricerca e Selezione del Personale N° 833-RS. del 9 Ott. 04"

Sede: MILANO PROVINCIA

Rispondere a: [selezione@direction.it](mailto:selezione@direction.it)

**RESPONSABILE DI FILIALE****Ergon Executive**

Primario Gruppo multinazionale leader nel settore finanziario, nell'ambito di un importante progetto di espansione territoriale, ricerca per la sede di Varese:

**RESPONSABILE DI FILIALE ( RIF V)**

Desideriamo entrare in contatto con candidati di età non superiore ai 35 anni, in possesso di diploma di scuola media superiore o laurea; conoscenza dell'inglese, con 2 - 5 anni di esperienza presso filiali finanziarie, broker o mediatori, purchè specializzati nel prestito alla persona. In subordine prenderemo in considerazione anche candidati con esperienze di promozione e sviluppo servizi finanziari alla persona (mutui) in istituti bancari o par bancari. La posizione di "Responsabile di Filiale" richiede un'esperienza documentabile sui temi della "valutazione del rischio", della gestione risorse umane/budget unitamente ad una forte capacità commerciale. Per la figura è fondamentale una conoscenza approfondita del territorio di propria competenza; saper vendere in prima persona e sviluppare nuova clientela; L'azienda, per i candidati considerati idonei, prevede: un contratto di assunzione a tempo indeterminato (Contratto del Credito); un trattamento economico di sicuro interesse preziosissimo da interessanti sistemi incentivanti e benefits.

Sede: VARESE

Rispondere a: [sfredi@ergonexecutive.it](mailto:sfredi@ergonexecutive.it)  
citando il RIF V

## REGULATORY AFFAIRS

### KELLY SELECT

Kelly Scientific Resources, divisione del gruppo Kelly Services, specializzata nella ricerca e selezione di personale scientifico, ricerca, per importante Multinazionale nostra cliente: **1 REGULATORY AFFAIRS** Descrizione: Il candidato dovrà occuparsi della gestione delle pratiche finalizzate all'ottenimento ed al mantenimento delle autorizzazioni regolatorie relative ai medicinali ed alle sostanze attive (API). Sarà il riferimento aziendale per tutto quanto concerne le normative internazionali che regolano la registrazione e l'accreditamento dell'azienda verso i mercati esteri. Principali attività e responsabilità del ruolo: - Interagisce costantemente con l'organismo "Regulatory International" della compagnia. - Prepara la documentazione necessaria per la registrazione del sito presso gli enti, le aziende ecc. con i quali si svilupperà il Business secondo quanto previsto dal Regulatory International. - Interagisce costantemente con il Qa al fine di ottenere tutte le informazioni necessarie per le registrazioni e gestire eventi che prevedano cambiamenti sostanziali sul prodotto e che coinvolgano il Regulatory, per le comunicazioni, gli accreditamenti, - Richiede certificazioni ad AIFA, prepara dichiarazioni di conformità su API e medicinali. - Gestisce i Change control riportando, dove appropriato, al Regulatory International. - Valuta con il Laboratorio le specifiche e i metodi analitici per effettuare la registrazione di eventuali cambiamenti da comunicare al Regulatory International. - Aggiorna l'Annual Report - Aggiorna il Site Master File - Effettua ricerche bibliografiche sulla normativa. Profilo: . E' richiesta ottima conoscenza delle procedure delle autorizzazioni regolatorie (EMEA-FDA etc) e della lingua inglese parlata e scritta. Completano il profilo: capacità di iniziativa, di comunicare efficacemente e ascoltare attivamente, di interpretare e consolidare i dati. Kelly Services S.p.A., iscritta in data 26/11/2004 nell'Albo Informativo delle Agenzie per il Lavoro, Sez. I. I candidati ambosessi (L. 903/77) sono invitati a leggere sul sito [www.kellyservices.it](http://www.kellyservices.it) l'informativa sulla Privacy (art. 13 D.Lgs.196/2003)



Sede: **MILANO CITTÀ**  
RISPONDERE ATTRAVERSO L'APPPOSITO MODULO  
PRESENTE SU [HTTP://KELLYSR.MIOCV.IT](http://KELLYSR.MIOCV.IT)

## DIRETTORE EXPORT - RIF. 2849

### ORGA

Importante azienda leader nel proprio settore, operante in Italia e all'estero e in continua crescita, ricerca il

#### DIRETTORE EXPORT

che, alle dirette dipendenze della Direzione, curerà e gestirà in particolare le due linee di business, sfruttando le potenzialità del mercato estero e ricercando nuovi canali di distribuzione. Ci rivolgiamo a candidati di 35/45 anni, con significativa esperienza nelle vendite estero anche di beni di largo consumo, con forte carica ed entusiasmo, doti manageriali e relazionali, leadership e capacità di sapersi identificare con le esigenze e le strategie aziendali. La voglia di mettersi in gioco affrontando una nuova sfida oltre ad avere un approccio propositivo e innovativo saranno considerati elementi importanti ai fini della valutazione. È indispensabile l'ottima conoscenza dell'inglese e del francese o tedesco. Completano il profilo: problem solving, massima disponibilità a frequenti viaggi, flessibilità, grinta e spiccata predisposizione al raggiungimento degli obiettivi.



Sede: **BERGAMO PROVINCIA**  
Rispondere attraverso l'apposito modulo presente su [www.orga.it](http://www.orga.it)

## SALES ENGINEER – ING. MECCANICO MILANO NORD

### DESC snc

Ricerchiamo per importante gruppo metalmeccanico Requisiti indispensabili: · Laurea in Ingegneria Meccanica · Età 35 anni circa · Lingue: Ottimo Tedesco e buona conoscenza Inglese · Settori di provenienza Società di impiantistica industriale operanti su commessa Caratteristiche: · Esperienza nella vendita di macchine / impianti industriali su commessa a notevole contenuto tecnico · Necessario background tecnico e non solo puramente commerciale. · Capacità e propensione a dialogare tecnicamente con il cliente ed a condurre negoziati commerciali Inviare C.V. A: Desc snc. (Autorizzazione Ministero Lavoro per l'attività di Ricerca e Selezione del Personale Prot. 975/RS del 27/10/04) [info@desc-selezione.it](mailto:info@desc-selezione.it) oppure via fax: 0331/68.26.26 Citare il Riferimento PI/20 Il presente annuncio si rivolge ai candidati di ambo i sessi (L. 903/77). I candidati potranno inviare la propria risposta rilasciando specifica autorizzazione ai sensi del D. lgs. sulla Privacy (n° 196/03) al trattamento dei dati personali. Vedi informativa privacy [www.desc-selezione.it](http://www.desc-selezione.it)

Sede: **MILANO PROVINCIA**  
Rispondere a: [info@desc-selezione.it](mailto:info@desc-selezione.it)



## RIF. 2-NET: RESPONSABILE MARKETING

### Arethusa

L'azienda nostra Cliente è una Società Internazionale, leader nel settore Assicurativo e parte di una delle principali Istituzioni Finanziarie mondiali. Nell'ambito del potenziamento delle proprie strutture centrali ricerca il/la

#### RESPONSABILE MARKETING

Contenuti della posizione: la persona prescelta sarà inserita in uno dei due principali settori di attività dell'Azienda: il settore Business to Business, consistente in accordi di commercializzazione dei prodotti dell'Azienda con Società Finanziarie e Banche. In un contesto in cui il mercato di riferimento è in forte crescita e sviluppo, obiettivi della posizione saranno il miglioramento della qualità del servizio, la diversificazione dell'offerta con servizi a valore aggiunto, l'apertura e lo sviluppo di nuovi mercati, una presenza più diretta nel mercato di riferimento. La posizione prevede il coordinamento di collaboratori. Requisiti: il/la candidato/a ideale ha 34/38 anni; è laureato in Economia e Commercio o ha una cultura equivalente; ha un'esperienza, attuale o pregressa, di marketing maturata in aziende del Largo Consumo, dove ha gestito brand significativi utilizzando tutte le leve del marketing mix. Vorremmo comunque entrare in contatto con persone che abbiano gestito sia prodotti sia servizi (Assicurativi o Bancari). Deve essere inoltre una persona autorevole, con doti di leadership, flessibilità e orientamento ai risultati; visione d'insieme, buone capacità relazionali e di comunicazione. E' fondamentale la conoscenza della lingua inglese.

Sede: **MILANO CITTÀ**  
Rispondere a: [selezione@arethusa.it](mailto:selezione@arethusa.it)



## RESPONSABILE VENDITE ITALIA - rif. HK6797

### RE&S S.R.L.

Importante realtà industriale leader nella produzione di impianti ad elevato contenuto tecnologico, per il potenziamento della propria struttura commerciale ci ha incaricati di ricercare il:

#### RESPONSABILE VENDITE ITALIA

con la responsabilità del conseguimento del budget e degli obiettivi di vendita per l'intero territorio nazionale. Si occupa del consolidamento del mercato di competenza individuando e mettendo in atto le appropriate azioni di sviluppo. Visita sistematicamente i clienti acquisiti e gestisce con autonomia le trattative commerciali. Coordina la rete di agenti fissandone gli obiettivi qualitativi e quantitativi e curandone la motivazione e la formazione tecnica sul prodotto. Il candidato ideale, di 35/40 anni, in possesso di laurea in Ingegneria Meccanica o cultura equivalente, ha maturato pluriennale e specifica esperienza nella vendita B2B di impianti ad elevato contenuto tecnologico, all'interno di realtà modernamente strutturate. Autonomia operativa e gestionale, leadership, spirito di iniziativa, dinamismo, ottime capacità relazionali e di negoziazione, nonché la buona conoscenza della lingua inglese, completano il profilo. La sede di lavoro è nel [Veneto Centrale.] Per candidarsi alla posizione gli interessati di entrambi i sessi (L. 903/77) sono pregati di accedere al nostro link [HK6797 – Responsabile Vendite Italia]. I dati saranno trattati e conservati per selezioni presenti e future, garantendo i diritti di cui al D.Lgs. 196/2003. Per maggiori informazioni sulla normativa, rimandiamo alla sezione "Privacy" del nostro sito [www.res.it](http://www.res.it). RE&S SRL Via E. degli Scrovegni, 2/A – 35131 PADOVA Tel. 049/8751890 Autorizzazione presso il Ministero del Lavoro e Politiche Sociali, ai sensi del D.Lgs 276/2003: prot. N. 936/RS.



Sede: **REGIONE VENETO**  
Rispondere attraverso l'apposito modulo presente su [www.res.it](http://www.res.it)