

**NOME AZIENDA****Hilti Italia Spa****COMPANY PROFILE**

Creiamo con passione clienti entusiasti e costruiamo un futuro migliore. Siamo fornitori di soluzioni innovative e prodotti di alto livello tecnologico per i professionisti delle costruzioni in 120 paesi del mondo. In Italia da oltre 60 anni, abbiamo 1.100 collaboratori e 110.000 clienti. Hilti è una delle migliori aziende nelle quali lavorare in Italia, lo conferma la graduatoria stilata dal Great Place to Work Institute, che la vede posizionata al 15esimo posto tra le principali realtà italiane. Viviamo i nostri valori: integrità, coraggio, lavoro di squadra e impegno. Hilti Italia è una tra le principali realtà del gruppo Hilti e, dal 2010, coordina la Region Southern Europe: Grecia, Israele, Slovenia, Bulgaria, Romania, Croazia, Albania, Montenegro, Serbia, Bosnia.

AREE AZIENDALI DI INSERIMENTO E PROFILI DI MAGGIORE INTERESSE

HAI VOGLIA DI CRESCERE E DIMOSTRARE IL TUO TALENTO? HILTI TI STA ASPETTANDO!

Partecipa al nostro programma per diventare un futuro Manager! Queste sono le aree in cui potrai sviluppare il tuo potenziale: Commerciale – Marketing – Finanza – HR – Logistica

Il programma è rivolto a laureati di talento delle principali Università italiane ed offre l'inserimento a tempo indeterminato in un percorso di sviluppo individuale accelerato della tua professionalità. È prevista una esperienza iniziale in ambito commerciale della durata di 12-24 mesi, che ti darà l'opportunità di entrare in contatto diretto con il nostro Business; avrai un Tutor che ti accompagnerà nel tuo percorso e che ti permetterà di approfondire la comprensione della Strategia e della Vision aziendale. Successivamente, potrai seguire progetti specifici in ambito Finanza/ Marketing/ HR o Logistica. Il tuo programma di sviluppo sarà individuale e diversificato, e ti porterà in breve tempo a ricoprire ruoli di crescente responsabilità, gestendo team di lavoro e operando in ambito nazionale o internazionale. Nel primo periodo di inserimento, queste saranno le tue responsabilità.

Responsabilità:

- Gestione strategica ed operativa del territorio/ punto vendita assegnato;
- Gestione della piattaforma clienti secondo le strategie aziendali commerciali e di marketing;
- Consulenza tecnica al cliente sulla gamma di prodotti e servizi;
- Sviluppo di nuovi progetti per l'ottimizzazione dei processi e identificazione di soluzioni innovative.

Requisiti:

- Studi universitari in discipline tecniche (Ingegneria Civile, Edile e Gestionale) o economiche; Master o MBA costituisce un requisito preferenziale;
- Ottima conoscenza della lingua inglese;
- Ottime capacità di analisi, orientamento al risultato, flessibilità e iniziativa;
- Capacità di elaborare una visione strategica;
- Eccellenti capacità di comunicazione multilivello;
- Imprenditorialità e coraggio e capacità di gestire il cambiamento;
- Mobilità nazionale/ internazionale.

PROCESSO DI SELEZIONE

Canali di Recruiting principali: Università

Fasi Selezione: screening, intervista telefonica, assessment, affiancamento sul campo, colloquio finale.

CONTATTI**Elena Bruschi**

Specialista Selezione - Recruiting Specialist

Hilti Italia S.p.A.

P.zza Montanelli, 20 20099 Sesto San Giovanni MI

E mail elena.bruschi@hilti.com / www.hilti.it