

Graduate Program – Grow@Hilti

Cosa cerchiamo?

Sei una/un neolaureata/o alla ricerca di un'opportunità che ti porti a crescere in un contesto multinazionale, attraverso un'esperienza di Graduate Program? GROW@Hilti è il programma pensato per te: potrai metterti in gioco attraverso un **percorso di crescita individuale che ti permetterà di sviluppare con noi la tua carriera.**

Chi siamo?

Se non hai esperienza nel settore edile, forse il nostro nome ti giunge nuovo. Hilti fornisce attrezzi, tecnologie, software e servizi d'avanguardia nel settore dell'edilizia. Abbiamo costruito la nostra solida reputazione mondiale con oltre 75 anni di attività, offrendo prodotti innovativi e servizi eccezionali. Con circa 23.000 dipendenti in oltre 120 paesi, siamo l'azienda ideale per valorizzare il tuo potenziale. Con noi avrai la possibilità di imparare, crescere e costruire la tua carriera passo dopo passo.

In che cosa consiste il programma?

Avrai l'opportunità di iniziare il tuo percorso in Hilti con un'esperienza iniziale all'interno della nostra Direzione Vendite. Come Account Manager o come Addetto al Punto Vendita sarai responsabile della gestione e dello sviluppo di una piattaforma clienti, che potrà includere esperti commerciali, responsabili di progetto o titolari di azienda, per una durata di 18-24 mesi. Attraverso questo percorso dinamico avrai modo di entrare in contatto diretto con il nostro Business e di sviluppare competenze tecniche, commerciali e soft skills. Sarai seguita/o da un Coach che ti supporterà e ti permetterà di comprendere a fondo la Strategia e la Vision aziendale. Potrai crescere sia a livello professionale che personale e successivamente ricoprire ruoli in ambito **Vendite/Ingegneria/Finanza/Marketing/HR o Logistica.**

Il tuo programma di sviluppo sarà unico: **individuale e personalizzato**, ti porterà a ricoprire ruoli di crescente responsabilità, operando in ambito nazionale o internazionale.



Avrai a tua disposizione tutti gli strumenti necessari per raggiungere risultati eccezionali: coaching, momenti di formazione in aula e sul campo, network aziendale unico. Ma non solo: potrai vivere un'eccezionale combinazione di indipendenza e appartenenza ad un team affiatato, gestendo autonomamente la tua agenda e collaborando con le nostre funzioni. Avrai inoltre la possibilità partecipare ad eventi relazionali in cui potrai farti conoscere dal nostro Top Management.

Il tuo ruolo di ingresso in Hilti

Account Manager

Avrai il compito di sviluppare i nostri clienti e di scoprire in che modo possiamo aiutarli. Ti troverai sempre in contesti diversi: cantieri, aziende, oppure uffici e impianti produttivi. Dovrai rimboccarti le maniche, presenterai alcuni dei prodotti più innovativi del settore, illustrerai i nostri software più all'avanguardia e proporrà tutte quelle soluzioni e servizi che i clienti si aspettano da un'azienda come Hilti. Potrai quindi ma di coltivare rapporti con clienti curiosi ed entusiasti, supportandoli nel trovare le soluzioni più innovative e convenienti per le loro esigenze.

oppure

Addetto al Punto Vendita

Potrai occuparti della gestione strategica ed operativa di un Punto Vendita assegnato, in stretta sinergia con gli altri canali di vendita Hilti e in linea con le strategie commerciali e di marketing. Offrirai la tua consulenza al cliente su tutta la gamma di soluzioni e servizi, puntando al raggiungimento di target specifici. Sarai inoltre responsabile dello sviluppo della piattaforma del Punto Vendita in cui sarai inserito.

In entrambi i ruoli come Account Manager o Responsabile di Punto Vendita, ti occuperai inoltre di sviluppare nuovi progetti per l'ottimizzazione dei processi e l'identificazione di soluzioni innovative.

Curiosità

Molti dei nostri collaboratori raggiungono le loro prime posizioni da Manager tra i 25 e i 30 anni di età, e l'80% del nostro management è costituito da candidati interni.

Perché candidarsi?

Attraverso questo programma svilupperai competenze che ti saranno utili per ricoprire diversi ruoli in Hilti. Sviluppando collaborazioni di lungo termine con i nostri clienti potrai, ad esempio, rafforzare competenze relazionali e soft skills, lavorare sulla comunicazione e sul problem solving. Allo stesso tempo avrai modo di potenziare le tue competenze tecniche e di business.

Ciò di cui hai bisogno è:

- Studi universitari in discipline tecniche (Ingegneria Civile, Edile, Gestionale o Meccanica) o economiche; Master o MBA costituiscono 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 e internazionale.

L'iter di selezione ti darà la possibilità di vivere una giornata "sul campo" per prendere confidenza con il ruolo e toccare con mano la competenza e l'energia del nostro team di vendita.

Per candidarti invia il tuo Curriculum Vitae all'indirizzo mail: selezione@hilti.com indicando nell'oggetto Grow@Hilti.