



ADDETTO AL SERVIZIO CLIENTI ITALIA

Posizioni aperte: 3

Sede di lavoro: Parigi

DESCRIZIONE POSIZIONE

- Ascoltare e aiutare i clienti di ManoMano.it tramite telefono, mail o live chat
- Effettuare vendite per telefono
- Gestire le domande e i reclami dei clienti di ManoMano.it in modo autonomo o con il sostegno degli specialisti interni
- Trovare un punto di incontro tra clienti e commercianti per cercare di risolvere al meglio i problemi
- Aiutare a gestire le domande o le lamentele dei clienti attraverso i social network
- Contribuire alla realizzazione di report delle attività effettuate

PROFILO CERCATO

- Formazione minima: diploma superiore
- Esperienza (anche minima) nel settore commerciale o nel servizio di assistenza clienti
- Forti capacità relazionali e commerciali
- Madrelingua italiana o livello perfetto (sia scritto che parlato) di italiano, con un buon livello di francese OBBLIGATORIO. (Una buona conoscenza dell'Inglese e dello Spagnolo rappresentano un vero plus)
- Ottima conoscenza del pacchetto Office
- Autonomia e precisione nel lavoro

INTERNSHIP – INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPER MARKETPLACE

Posizioni aperte: 1

Sede di lavoro: Parigi

DESCRIZIONE POSIZIONE

Per sviluppare l'attività italiana, stiamo cercando un Business Developer madrelingua italiano. All'interno del team Business Development South Europe, avrà un ruolo ricco di responsabilità e trasversale con l'obiettivo di massimizzare la crescita di ManoMano.it e dei suoi commercianti. Sarà il referente per i commercianti strategici. Tra gli obiettivi, la selezione strategica dei partner, la negoziazione con i fornitori e la creazione di un'offerta di prodotti adatta e completa.

1. **Sourcing e Analisi di mercato:**

- Analisi del mercato italiano, individuazione e valutazione dei principali attori dell'e-commerce in Italia
- Progettazione e sviluppo di nuove partnerships
- Definizione di proposte commerciali ad hoc, in base al partner in questione

2. **Accompagnamento dei partner italiani:**

- Coordinazione delle relazioni tra ManoMano e i commercianti italiani
- Ottimizzazione dell'integrazione dei partner sulla piattaforma e accompagnamento nella definizione delle migliori azioni per aumentare il loro business
- Lavoro in stretta relazione con i commercianti per assicurare il loro successo su ManoMano.it

3. **Animazione commerciale e operazioni speciali:**

- Identificazione dei prodotti da promuovere, esercitando un ruolo attivo e propositivo nella strategia da seguire
- Collaborazione costante con il team marketing al fine di ottimizzare i risultati delle promozioni

PROFILO CERCATO



Con una formazione di Business School o di una Università di spicco, è interessato al mercato dell'e-commerce e ha queste principali qualità:

- **Italiano madrelingua OBBLIGATORIO**, una buona conoscenza della lingua francese, dell'inglese e dello spagnolo rappresentano un vero plus
- Notevole capacità di prospezione e di analisi, spiccato senso relazionale, commerciale e di negoziazione
- Buona conoscenza di internet e dei programmi del pack Office, in particolare Excel è indispensabile
- Autonomo, con spirito imprenditoriale e con forte rigore nel lavoro
- Appassionato del mondo digital e dell'e-commerce

Informazioni supplementari:

- Stage di 6 mesi
- Luogo di lavoro: Avenue de la Grande Armée, Parigi 16^{ème} arrondissement (Arco di Trionfo)
- Data d'inizio dello stage: as soon as possible
- Remunerazione in base al profilo (fisso + variabile)

BRAND MANAGER SENIOR

Posizioni aperte: 1

Sede di lavoro: Parigi

DESCRIZIONE POSIZIONE

Nell'ambito del team di marketing e comunicazione internazionale, sarà la persona responsabile di accelerare lo sviluppo della reputazione di ManoMano sul mercato.

A tal fine gli obiettivi principali saranno le seguenti:

- Strategia di comunicazione del brand in linea con la strategia di marketing del team italiano e l'approccio centrato sul cliente dell'azienda.
- Assicurare la coerenza del marchio localmente attraverso tutti i mezzi di comunicazione (sito, newsletter ecc.)
- Impostare campagne di comunicazione B2B e B2C
- Gestire le campagne online e offline (principalmente TV) sia sul lato creativo che su quello dei media
- Lavorare in modo trasversale con i gestori di marca dei diversi paesi europei per innovare quotidianamente le differenti linee di business della comunicazione

PROFILO CERCATO

Italiano, almeno 7 anni di esperienza nella comunicazione e nel marketing, conosce il mercato italiano come le sue tasche e capisce le dinamiche dell'ecommerce in questo paese.

Ha una visione strategica forte, il senso delle priorità e non ha paura delle sfide. Dimostra un vero interesse nell'universo delle start-up. Bonus: passione per l'universo del fai-da-te.