

Organizzazione

Tutor Universitario:

Prof. Andrea BACCHETTI

Laboratorio RISE – www.rise.it

Email: andrea.bacchetti@unibs.it

Azienda ospitante:

Axiante

www.axiante.com

Via Paracelso 16 (Centro Colleoni), 20864, Agrate Brianza (MB)

Tutor aziendale: Luciano Martinoli - luciano.martinoli@axiante.com

Candidato:

- Iscritto al corso di Laurea Triennale/Magistrale in Ingegneria Gestionale
- Buona conoscenza della lingua inglese e del pacchetto Office
- Buone capacità relazionali

Note:

- Periodo di riferimento: febbraio-aprile
- Impegno previsto: Full time, 50% remoto
- Altro: indennità da 800 €/mese + rimborso spese viaggi e pasti

Contenuti

Titolo:

Sales Prediction per le aziende di servizi e manifatturiere ad alta rotazione e definizione di una nuova offerta IT

Ambito di inserimento

Direzione; lo studente farà parte di un team, composto dai manager/soci, per la definizione di una nuova offerta

Obiettivi ed attività oggetto del tirocinio

La conoscenza di dettaglio del processo di vendita per le aziende in oggetto è nota alle persone che lavorano alle vendite ma non necessariamente al resto dell'azienda. La richiesta alle vendite è solo riguardante le previsioni. Mettere a "sistema" il processo consente di migliorare il processo e il suo output: i Sales Forecast.

Contesto ed obiettivi del lavoro:

L'attività ha lo scopo di definire un'architettura di offerta specifica per le vendite, partendo dagli strumenti utilizzati nelle aziende ad alta rotazione.

Principali attività di lavoro:

Interviste ai manager vendite aziende, mini-ricerca quantitativa.

Sintesi status conoscenza processo vendite nelle aziende.

Collaborazione alla definizione architettura d'offerta e sua proposta al mercato.

Obiettivi formativi

Capacità di relazionarsi con manager/direzione aziende.

Analisi e sintesi risultati interviste.

Conoscenza processi vendita aziende FMCG.

Conoscenza architetture soluzioni IT per le vendite