



papernest nasce nel 2015 con la forte volontà di semplificare le procedure amministrative. Siamo una startup in fortissima crescita: in 6 anni siamo passati da 2 a più di 750 persone, accompagnando oltre 500.000 clienti tra Francia, Spagna ed Italia. Nel 2018 abbiamo aperto il quartiere generale europeo a Barcellona, con oltre 150 persone che si sono unite in meno di 18 mesi.

Obiettivi e modalità del contratto

Sarai parte integrante del nostro team di Business Development/Inside Sales a *Barcellona*.

Attività da svolgere

- Individuare, qualificare e contattare potenziali partner. Saranno i nostri primi Partner Italiani!
- Negoziare e chiudere importanti lead
- Creare un portafoglio di partners da accompagnare durante i primi step della collaborazione
- Comprendere e comunicare chiaramente i valori e la cultura di papernest
- Trovare in modo indipendente nuove opportunità di Business

Requisiti candidato

- Esperienza in Inside Sales, Account Management o Business Development
- Hai spirito imprenditoriale, sei proattivo e hai voglia di creare un mercato dal nulla
- Il cold-calling non ti fa paura
- Vuoi crescere in un progetto in forte crescita e lanciare con noi un nuovo mercato
- Hai una naturale propensione a trattare con i clienti

Più che una laurea specifica o una formazione commerciale, cerchiamo delle persone motivate, con una buona capacità d'adattamento, d'ascolto e resilienza.

Gli interessati possono inviare la loro candidatura a:

- <https://careers.papernest.com/jobs/1113500-inside-sales-italy-m-f-barcelona/applications/new>

Lorenzo Calvarese – responsabile area commerciale

+39 3281344778

b2btalent@papernest.com