

## Business Development Manager

Ameri Communications, agenzia di comunicazione con sede a Genova, attiva da anni nel campo delle Pubbliche Relazioni, Ufficio Stampa ed Eventi, ricerca una figura interna da inserire nel team con il ruolo di **Business Development Manager**.

Cerchiamo una persona relazionale, operativa e orientata allo sviluppo, capace di costruire relazioni di valore e trasformarle in progetti di comunicazione, collaborazioni e sponsorship per eventi. La figura lavorerà a stretto contatto con la direzione e il team, contribuendo alla crescita dell'agenzia attraverso networking, sviluppo opportunità e relazioni strategiche.

### Cosa farai

- Sviluppare nuove opportunità di business;
- Costruire relazioni con aziende, enti e istituzioni;
- Gestire contatti provenienti da networking, eventi e attività PR;
- Condurre incontri conoscitivi con potenziali clienti;
- Collaborare alla definizione di proposte progettuali;
- Partecipare a eventi, incontri e momenti di relazione;
- Sviluppare partnership strategiche;
- Ricercare sponsor per eventi e progetti di comunicazione;
- Costruire proposte di sponsorizzazione e collaborazione;
- Monitorare pipeline e opportunità commerciali;
- Contribuire alla definizione del metodo di sviluppo clienti.

### Chi stiamo cercando

- Persona relazionale e consulenziale;
- Ottime capacità comunicative;
- Credibilità con interlocutori manageriali;
- Attitudine allo sviluppo opportunità;
- Interesse per eventi e partnership;
- Autonomia organizzativa;
- Orientamento ai risultati.

### Requisiti

- Esperienza di 3–5 anni in sviluppo business, account o relazioni;
- Esperienza in comunicazione, eventi o servizi B2B;
- Approccio consulenziale;
- Ottime capacità relazionali;
- Autonomia e capacità organizzativa;
- Laurea in discipline economiche, comunicazione o affini;
- Patente B.

### Costituiscono un plus:

- Esperienza nella ricerca sponsor;
- Network attivo di relazioni;
- Esperienza in agenzia di comunicazione;
- Conoscenza lingua inglese e/o francese;
- Familiarità con strumenti CRM;

- Esperienza in PR o eventi.

### **Cosa offriamo**

- Inserimento in azienda con ruolo di sviluppo strategico
- Ambiente dinamico e relazionale
- Possibilità di contribuire alla crescita dell'agenzia
- Sistema incentivante legato agli obiettivi
- Opportunità di crescita professionale
- Retribuzione commisurata all'esperienza, con parte variabile legata agli obiettivi di sviluppo

### **Sede di lavoro**

Genova

### **Candidatura**

Inviare CV e indicare brevemente esperienze di sviluppo clienti, partnership o sponsorship gestite personalmente.

*Il presente annuncio si rivolge ai candidati di ambo i sessi (L. 903/77). I candidati potranno inviare il CV rilasciando specifica autorizzazione al trattamento dei dati personali come segue: "Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi dell'art. 13 d. lgs. 30 giugno 2003 n°196 – "Codice in materia di protezione dei dati personali" e dell'art. 6\* e 13 GDPR 679/16 – "Regolamento europeo sulla protezione dei dati personali"*