



## Senior Sales / Business Development – NEW BUSINESS ONLY (Rail & Intermodal)

In **Rail Cargo Logistics – Italy SRL**, parte di **ÖBB Rail Cargo Group** (circa 6000 collaboratori), cerchiamo un/una **commerciale ad alte prestazioni** con un solo focus:

👉 **creare nuovo business** con soluzioni **rail e intermodali end-to-end**.

Questa **non** è una posizione di gestione clienti esistenti.

È un **mandato di sviluppo**, con autonomia reale e responsabilità sui risultati.

### Il mandato

- **Generare nuove opportunità commerciali** e portarle a chiusura
- Costruire pipeline da zero (prospecting, negoziazione, closing)
- Vendere soluzioni ferroviarie e intermodali complesse (B2B)
- Ottenere **risultati concreti già nei primi 90 giorni**

### Offriamo

- **Contratto a tempo indeterminato**
- **Retribuzione fissa indicativamente tra €50.000 - €70.000 + variabile** legata esclusivamente ai risultati
- **Elevata autonomia commerciale** e ownership totale del business sviluppato
- **Gruppo internazionale strutturato**, solido e orientato alla crescita

### Profilo Richiesto

- Esperienza commerciale **consolidata** in ambito **rail / intermodale / logistica**
- Forte orientamento a **new business e closing**
- Track record dimostrabile di **risultati misurabili**
- **Ottima conoscenza della lingua inglese**
- Conoscenza base del tedesco: **plus**

Per chi fosse realmente interessato, può inviare il CV aggiornato all'indirizzo email [selezione.italy@railcargo.com](mailto:selezione.italy@railcargo.com).