COMUNICATO STAMPA

Junior Sales Engineer Academy: parte il nuovo graduate program di VEM sistemi per formare specialisti della vendita

Il percorso prevede tre fasi di formazione a 360 gradi e una durata complessiva di 18-24 mesi. L'obiettivo è inserire in organico giovani talenti che desiderano iniziare la loro carriera nell'ambito Sales.

Forlì, 21 luglio 2023 - VEM sistemi, tra i più innovativi system integrator in ambito ICT, ha avviato "Junior Sales Engineer Academy", un graduate program pensato per giovani neolaureati/e di tutte le discipline appassionati di tecnologia e innovazione che desiderano formarsi come specialisti della vendita per intraprendere una carriera professionale in ambito Sales presso una delle sedi della società.

Il programma, della durata complessiva di 18-24 mesi, prevede l'affiancamento di un Tutor di riferimento per tutta la durata del percorso e di numerosi Side Trainer per offrire una formazione a 360 gradi sia teorica che a livello pratico, e si sviluppa in tre fasi:

Fase 1: *Tutti a bordo*

La prima fase prevede un periodo di 6 mesi di tirocinio retribuito, comprensivo di alloggio, nell'Headquarter di VEM sistemi a Forlì, che permetterà di conoscere come opera un'azienda strutturata: un viaggio attraverso tutte le aree aziendali più vicine al mondo commerciale che consentirà di sperimentare attività diverse e complementari al mondo sales, grazie a un percorso di job rotation. Il candidato sarà sempre affiancato da un Tutor di riferimento e da un Side Trainer che lo accompagneranno per conoscere i processi specifici dell'area e le interazioni esistenti con il settore commerciale. L'on boarding si concluderà con un esame di valutazione finale che permetterà di accedere alla sfida successiva.

Fase 2: *Salpiamo*

Superato il primo periodo, si accederà alla seconda fase che durerà 12 mesi. Prevede l'assunzione in azienda e l'inserimento nel Team Sales della sede di riferimento sul territorio italiano (Forlì, Modena, Padova, Vimercate o Senigallia). Durante questo periodo è prevista la formazione sulle tecnologie che contraddistinguono le soluzioni e i servizi offerti da VEM (collaboration, security, networking, data center & distributed cloud…) con l'obiettivo di conseguire certificazioni tecnico-commerciali, grazie al contributo dei numerosi partner Check Point, Cisco, NetApp, Schneider Electric in primis. Non solo, saranno disponibili infatti anche percorsi formativi soft skill e relativi a tecniche di vendita. Al contempo, sarà occasione per sperimentare sul campo l'attività di inside sales, che costituisce una tappa formativa fondamentale, per poi passare alla gestione dei primi clienti, curati sempre in affiancamento al proprio Tutor.

Fase 3: A vele spiegate

Superata la seconda fase, si entrerà ufficialmente a far parte del Team Sales di VEM. Il candidato che ha

brillantemente superato le fasi precedenti sarà ora pronto per affrontare nuove sfide in cui mettere in gioco impegno e determinazione per fare la differenza.

"Junior Sales Engineer Academy"è rivolto a giovani neolaureati anche senza esperienza, con ottime doti di comunicazione e di relazione interessati a intraprendere una carriera professionale in ambito Sales. La selezione avverrà tramite colloquio attitudinale.

"*VEM sistemi crede fortemente nell'importanza del capitale umano e nella valorizzazione delle persone, per questo ci prendiamo cura del percorso di ciascun VEMmer, accompagnandolo e supportandolo nella sua crescita in azienda. Per l'arrivo di ogni nuovo collega, abbiamo creato un programma dedicato di on boarding che gli permetta di sentirsi parte integrante della nostra realtà, sin dal primo giorno, incentivandolo nell'espressione del suo talento in un ambiente giovane, dinamico e collaborativo. Crediamo nella formazione continua e nell'affiancamento on the job per crescere come persona e come professionista in un contesto innovativo, sfidante e di eccellenza tecnologica.*" Dichiara Pietro Giorgioni, Human Resources Manager VEM sistemi.

"*Junior Sales Engineer Academy rappresenta una grande opportunità per i giovani*" commenta Andrea Ceccaroni, Sales Director VEM, "*VEM è davvero entusiasta di questo progetto e di poter dare la possibilità ai candidati che desiderano farne parte di compiere un percorso di formazione altamente qualificante che solo qualche anno fa era impensabile potesse esistere. Quello del commerciale è un lavoro molto gratificante e ambito, non tutti sanno che non basta avere buone doti relazionali e creatività, ci sono tecniche specifiche anche in questo campo, e sono certo che impararle fin da subito possa essere una chiave per il successo*."

Chiunque fosse interessato può inviare una mail a vem4talent@vem.com. Maggiori informazioni su VEM sistemi e sul graduate program "Junior Sales Engineer Academy" sono disponibili qui.

VEM sistemi

Da 37 anni VEM sistemi è uno degli ICT player italiani più innovativi, attento a intercettare le nuove tendenze del settore, rendendole funzionali alle esigenze dei clienti. Forlivese di nascita con sedi a Milano, Modena, Padova, Roma e Senigallia, il gruppo VEM conta oggi 330 dipendenti e tre controllate: Certego, specializzata nei servizi di Cyber Threat Intelligence e contrasto al cybercrime, Mydev, dedicata allo sviluppo di soluzioni di software integration, business intelligence e piattaforme digitali su hybrid e public cloud e NEEN, Managed Cloud Provider specializzato nella progettazione e gestione di infrastrutture distribuite e ad alta affidabilità.
Oggi VEM è riconosciuta come partner di riferimento per la trasformazione digitale di PMI e grandi aziende, con una visione olistica che va dalla cybersecurity, alla business continuity, dalla collaboration, al data center, fino all'automazione dell'edificio e allo sviluppo software.
Rendere semplice la fruizione di soluzioni e servizi che sottendono un'elevata complessità di integrazione tecnologica è la sua qualità distintiva. http://vem.com/
Seguici su: LinkedIn Facebook Youtube Twitter: @vemsistemi Instagram

Per ulteriori informazioni:

Vilma Bosticco, Monica Fecchio

Prima Pagina Comunicazione

Tel: 02/91339811

email: vilma@primapagina.it; monica@primapagina.it