

# HUMAN RESOURCES TALENT SEARCHING

## Recruiting

**Entra a far parte di una realtà come la nostra!**

### Chi siamo...

In un'ottica di sviluppo delle strategie, la divisione **Automotive Solutions**, specializzata in Used Car Management, offre 3 poli di prestazioni: **Fleet Operations, Remarketing e Networks**.

Con un approccio caratterizzato da **servizi ad alto valore aggiunto**, strumenti informatici a resa elevata ed una ricerca costante di ottimizzazione, DEKRA propone i suoi servizi in tutt'Europa: siamo **Leader** nella gestione in outsourcing dei servizi dedicati al settore auto, Noleggiatori Lungo e breve termine, Leasing company, NSC e gruppi Dealer e vantiamo un vasto portafoglio servizi di Consulenza e Coaching dedicato ai Clienti ed alle loro Reti.



Ogni giorno collaborerai con professionisti altamente qualificati che supportano i nostri clienti per conseguire il massimo risultato nei loro obiettivi di business ed avrai la possibilità di metterti alla prova con progetti davvero stimolanti, anche di valenza internazionale, affrontando responsabilità crescenti in un contesto dinamico ed innovativo!



## Cosa ci aspettiamo da Te

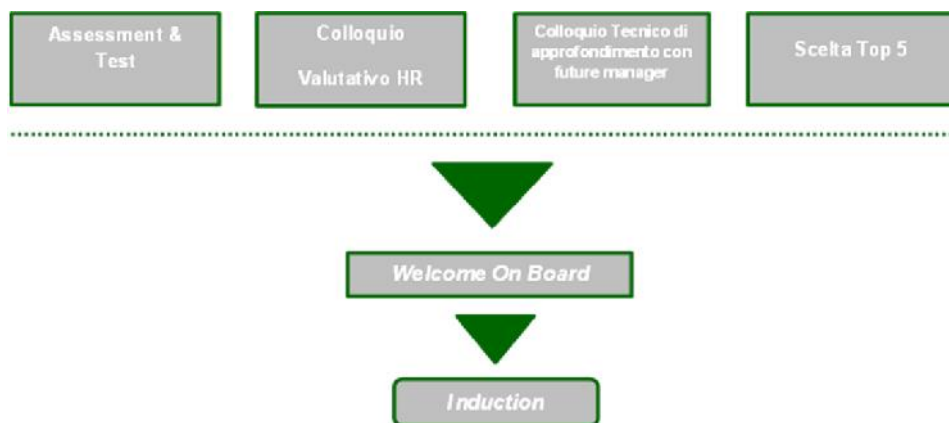
- ✓ Laurea in Economia, Ingegneria, Giurisprudenza
- ✓ Ottima conoscenza parlata e scritta della lingua Inglese e/o Francese
- ✓ Dimestichezza nell'utilizzo del pacchetto Office, in particolare **Excel**, e più in generale buon approccio con gli strumenti informatici
- ✓ Buona propensione all'autosviluppo ed alla risoluzione delle criticità
- ✓ Buone capacità relazionali e comunicative, anche scritte
- ✓ Meticolosità e precisione nel rispetto dei tempi (capacità organizzativa)

## Cosa ti offriamo

- ✓ Significativo Rimborso Spese mensile
- ✓ Ticket Restaurant giornalieri
- ✓ KIT ICT (laptop, smartphone, internet key)
- ✓ **E la possibilità concreta di essere inserito in modo stabile al termine del tirocinio** (circa il 70% dei tuoi predecessori oggi sono nostri dipendenti a tempo indeterminato!)



Prendi parte al nostro **RECRUITING PROCESS:**



bringing a  
wealth of  
knowledge  
and  
experience to  
your business

### Stage

Ai giovani appassionati garantiamo uno **stimolante piano formativo professionalizzante** unitamente ad un **intenso training on the job** che consente di acquisire le competenze trasversali e tecnico-professionali tipiche del ruolo. L'incontro successivo al primo trimestre avrà come oggetto lo sviluppo professionale in azienda e per protagonisti il *Trainee*, il *Tutor* ed il *Manager HR* per fare insieme il punto a parlare di prospettive future. **Sarai a tutti gli effetti, per DEKRA e per il Cliente, uno di NOI!**

**Fare il Professionista da noi: PERCHE'**



# Cosa può riservarti il nostro piano di Development

## PROFESSIONAL



## CONSULTANT



## SENIOR CONSULTANT

- Esperienze di almeno **1 anno** nel ruolo
- Buona conoscenza pacchetto Office
- Lingua inglese fluente
- Sviluppare competenze, tecniche e trasversali, spendibili su “progetti clienti”

- Esperienze di almeno **4/6 anni** nel ruolo
- Buona conoscenza pacchetto Office
- Lingua inglese fluente
- Curare il lavoro dei *Professional* esercitando una funzione di supporto
- Gestione in supporto del superiore diretto delle criticità

- Esperienze di almeno **6/8 anni** nel ruolo
- Metodologie di pianificazione risorse e tempi
- Budget/Controllo dei Costi
- Monitorare l'andamento dei progetti, in termini di rapporti con il cliente, controllo qualità, anche risolvendo eventuali criticità tra i componenti del team di lavoro o con il cliente
- Motivare il Team



## But now we are searching for...

### TORINO

- ❑ 2 *Trainee* Fleet Operations

### MILANO

- ❑ 1 *Trainee* Fleet Operations

### ROMA

- ❑ 2 *Trainee* Fleet Operations
- ❑ 2 *Trainee* Networks Osservatorio Bilanci
- ❑ 4 *Trainee* Customer Insight

Invia il Tuo CV completo ed aggiornato

all'indirizzo [careers.it@dekra.com](mailto:careers.it@dekra.com)

*oppure*

compila il form online in pochi semplici step al  
seguente link

## Cosa Ti aspetta

La **Service Unit** sta potenziando la propria struttura nazionale anche mediante l'inserimento di **giovani talentuosi**, ai quali affidare, all'interno di work-team di esperti, anche a diretto contatto con il Cliente, mansioni relative a:

### *In house (sede)*

- ☑ **Back-Office Remarketing** per la gestione di dati e documenti relativi ad autoveicoli, alimentazione della piattaforma di vendita del cliente con acquisizione delle capacità atte ad individuare le problematiche attraverso l'analisi dei dati con l'obiettivo di generare una dinamica di marketing commerciale e promozionale.
- ☑ **CRM, Lead Management, Contact Center** per garantire la fidelizzazione e conquista dei clienti finali sviluppando azioni di marketing outbound, con target privati ed aziende, conducendo indagini per verificare il livello di soddisfazione dei servizi tramite l'utilizzo di strumenti idonei (come ad es. CATI, Lead Management).
- ☑ **Fleet Operation** per la gestione delle attività amministrative svolte per i maggiori player del settore Noleggio Lungo Termine nell'ambito del processo di fatturazione e catalogazione dei documenti secondari (libretto di uso e manutenzione, CDP, doppie chiavi etc etc) con annessa cura dei dossier da trasmettere ai dealers acquirenti.
- ☑ **Osservatorio Bilanci** concerne lo svolgimento di attività operative, per aziende clienti, per l'implementazione di un osservatorio dei trend del mercato della distribuzione auto sul territorio italiano mediante l'analisi dei dati di bilancio dei maggiori player e dei trend, cluster analysis e definizione di benchmark.
- ☑ **Mystery Shopping** misurare le performance aziendali attraverso il monitoraggio delle fasi dei processi di vendita post vendita per il miglioramento continuo degli standard qualitativi, definire i KPI, interagendo con Clienti e Fornitori.



### *On field (su territorio nazionale)*

- ☑ **Business Management** attività di *Coaching on Field*, al fine di fornire il supporto necessario al miglioramento degli indicatori finanziari dei dealer con follow up mirati alla implementazione della gestione.
- ☑ **Customer Experience** per miglioramento degli indicatori per le aree Sales e After-Sales di dealer appartenenti al network di aziende leader nel settore Automotive, seguendo procedure interne e best practices analizzando i risultati derivanti dalle valutazioni relative all'indagine CUSTOMER SATISFACTION svolta da casa madre.

*passione*



Thank you!

JOIN US

