

Sales Manager for the Italian market

[Italian below]

Would you like to join an international and innovative organization? Do you have a background in chemistry or chemical engineering and a passion for sales? Are you ready to take ownership of an entire market and build lasting relationships with clients across Italy? Keep reading!

Who are we?

CLiQ SwissTech is an international company with offices and subsidiaries in The Netherlands, Germany, Italy and the USA.

Our focus is on the development and production of additives for paints, coatings and related industries. These high-quality additives are developed in our lab and distributed worldwide to various industries.

We offer high-quality product solutions and provide our customers with exceptional technical support every day.

Our commitment to quality and sustainability is reflected in our ISO certifications (9001 and 14001) and EcoVadis Platinum rating.

What will you be doing?

To drive the company's strong growth and development, we are seeking to expand our sales team with a Sales Manager for the Italian market.

As the Sales Manager for the Italian market, you will be primarily responsible for advancing the growth of our entire product portfolio. Your role will involve business development, where you will identify and capitalize on new business opportunities to expand our market share.

You will provide top-notch customer service and training, maintain relationships with key clients and develop long-term partnerships. Additionally, you will create and implement effective sales strategies, monitor market trends and customer feedback and negotiate to achieve successful sales closures.

In close collaboration with our marketing, product development and customer service teams, you will contribute to continuously strengthening our market presence.

Who are we looking for?

We are looking for an energetic and self-reliant Sales Manager who excels at working independently and achieving targeted successes. You should demonstrate high initiative, seize opportunities and show entrepreneurial thinking to leverage growth and business opportunities for our company. Your ability to build long-term relationships with customers is as important as your perseverance and determination to achieve long-term goals.

We seek a candidate with a degree in Chemistry or Chemical Engineering from a technical college or university, or a certified technician.

You should have at least three years of experience in a relevant sales or technical position within the coatings industry or related sectors.

Fluency in Italian at a native level and proficiency in English are essential; additional language skills are an advantage.

Why choose to join our team?

CLiQ is an innovative company, where you will find a dynamic, challenging and fulfilling career opportunity. You will enjoy a great deal of freedom and independence while being part of a small and dedicated sales team. The atmosphere is informal and communication is open and straightforward.

Our culture is transparent and positive. Collaboration within and across departments is relaxed and constructive. We are committed to equal opportunities and a respectful workplace for everyone. Together, we deliver products and services we are proud of.

We offer a full-time position with competitive primary and secondary employment benefits, including a company car.

Join us and let's explore your talents and development opportunities together.

Interested?

We believe a CV alone rarely gives a complete picture. We don't just want to know what you studied or which jobs you've had, but also why you made those choices, and why you want to work with us at CLiQ. Please send us your CV and add something that helps us get to know you better: a motivation letter, or for example a short video introduction. Please note that applications consisting of a CV only will not be considered.

You can apply until 31 October 2026 via human.resources@cliqswiss.com, addressed to Marjolein Blauwikel, HR Officer.

If you have any questions about the role, you can contact Marjolein Blauwikel at the same email address or by phone at +31 (0)50 207 38 10.

Privacy

By applying for this position, you consent to CLiQ processing the personal data you provide. Your data will be utilized for this application process and retained for potential future application processes. Should you object to the storage of your data for future purposes, please notify us at human.resources@cliqswiss.com, and we will promptly remove your personal information.

Sales Manager per il mercato italiano

Vorresti entrare a far parte di un'organizzazione internazionale e innovativa? Hai una formazione in chimica o ingegneria chimica e una passione per le vendite? Sei pronto a prenderti la responsabilità di un intero mercato e a costruire relazioni durature con clienti in tutta Italia? Continua a leggere!

Chi siamo?

CLIQ SwissTech è un'azienda internazionale con uffici e filiali in Germania, Paesi Bassi, Italia e Stati Uniti.

Il nostro focus è lo sviluppo e la produzione di additivi per vernici, rivestimenti e settori correlati. Questi additivi di alta qualità vengono sviluppati nel nostro laboratorio e distribuiti in tutto il mondo a diversi settori industriali.

Offriamo soluzioni di alta qualità e garantiamo ogni giorno un supporto tecnico eccellente ai nostri clienti.

Il nostro impegno per la qualità e la sostenibilità si riflette nelle nostre certificazioni ISO (9001 e 14001) e nella valutazione Platinum di EcoVadis.

Cosa farai?

Per sostenere la crescita e lo sviluppo dell'azienda, stiamo cercando di ampliare il nostro team commerciale con un Sales Manager per il mercato italiano.

In questo ruolo sarai principalmente responsabile della crescita dell'intero portafoglio prodotti. Ti occuperai di sviluppo commerciale, identificando e cogliendo nuove opportunità di business per espandere la nostra quota di mercato.

Garantirai un servizio e un supporto tecnico di alto livello ai clienti, manterrai le relazioni in essere e svilupperai partnership a lungo termine. Elaborerai e metterai in atto strategie di vendita efficaci, monitorerai le tendenze del mercato e i feedback dei clienti e condurrà le trattative per portare a termine con successo le vendite.

In stretta collaborazione con i team di marketing, sviluppo prodotto e assistenza clienti, contribuirai a rafforzare continuamente la nostra presenza sul mercato.

Chi stiamo cercando?

Cerchiamo un Sales Manager energico e autonomo, capace di lavorare in modo indipendente e di raggiungere gli obiettivi prefissati. Dovrai dimostrare grande iniziativa, saper cogliere le opportunità e avere una mentalità imprenditoriale per valorizzare le opportunità di crescita e di business per la nostra azienda. La capacità di costruire relazioni durature con i clienti è importante quanto la tenacia e la determinazione nel perseguire obiettivi a lungo termine.

Cerchiamo un candidato con una laurea in Chimica o Ingegneria Chimica, oppure con una qualifica tecnica equivalente.

È richiesta un'esperienza di almeno tre anni in una posizione commerciale o tecnica rilevante nel settore delle vernici e dei rivestimenti o in settori affini.

La madrelingua italiana e una buona padronanza dell'inglese sono requisiti indispensabili; la conoscenza di altre lingue costituisce un valore aggiunto.

Perché scegliere il nostro team?

CLiQ è un'azienda innovativa, dove troverai un'opportunità di carriera dinamica, stimolante e gratificante. Avrai ampia libertà e autonomia operativa, facendo parte di un team commerciale piccolo e affiatato. Il clima è informale e la comunicazione è aperta e diretta.

La nostra cultura aziendale è trasparente e positiva. La collaborazione all'interno dei team e tra i diversi dipartimenti è serena e costruttiva. Siamo impegnati a garantire pari opportunità e un ambiente di lavoro rispettoso per tutti. Insieme offriamo prodotti e servizi di cui siamo orgogliosi.

Offriamo una posizione a tempo pieno con una retribuzione primaria e secondaria competitiva, inclusa un'auto aziendale.

Unisciti a noi e scopriamo insieme i tuoi talenti e le tue opportunità di sviluppo.

Interessato/a?

Siamo convinti che un CV da solo raramente restituisca un quadro completo. Non vogliamo sapere soltanto cosa hai studiato o quali esperienze lavorative hai avuto, ma anche perché hai fatto quelle scelte e perché desideri lavorare con noi in CLiQ. Ti chiediamo di inviarci il tuo CV insieme a qualcosa che ci aiuti a conoscerti meglio: una lettera di motivazione, o ad esempio una breve presentazione video. Le candidature composte dal solo CV non verranno prese in considerazione.

Puoi candidarti entro il 31/10/2026 scrivendo a human.resources@cliqswiss.com, all'attenzione di Marjolein Blauwiekel, HR Officer.

Per eventuali domande sul ruolo, puoi contattare Marjolein Blauwiekel allo stesso indirizzo email o telefonicamente al +31 (0)50 207 38 10.

Privacy

Candidandoti per questa posizione, acconsenti al trattamento dei dati personali che fornisci da parte di CLiQ. I tuoi dati saranno utilizzati nell'ambito del presente processo di selezione e conservati per eventuali future opportunità lavorative. Qualora non desiderassi che i tuoi dati vengano conservati per finalità future, ti preghiamo di comunicarcelo all'indirizzo human.resources@cliqswiss.com e provvederemo tempestivamente alla loro cancellazione.