

Sales Line è una **recruitment company** all'avanguardia



Benedetto Caramanna
Amministratore Sales Line s.r.l.
it.linkedin.com/in/benedettocaramanna/

Selezioniamo giovani talenti e professionisti esperti con percorsi di carriera e skills in linea con le ricerche, per portare reale valore aggiunto al business dei nostri clienti.

L'iter di selezione è innovativo, strutturato e con un vantaggioso recruiting cost (efficace gestione del tempo dei manager, contenuto time to hire, reporting accurato).

Garantiamo ai candidati una **recruiting experience** di qualità, con suggerimenti utili al loro percorso di crescita professionale.

Sales Line **ricerca e seleziona in Italia** giovani **talenti e professionisti esperti con percorsi di carriera e skills coerenti con la posizione**, in tutte le aree funzionali attraverso ricerca diretta (headhunting) nelle diverse industries:

Ad oggi operiamo nei seguenti ambiti:

1. **Sales, Marketing & Retail**
2. **Engineering, Manufacturing & Operations**
3. **Pharmaceutical**
4. **Finance, Legal & HR**
5. **Purchasing, Logistics & Supply Chain**
6. **Information & Communication Technology**
7. **Digital Economy**

Selezioniamo anche **Agenti di commercio**



Come operiamo

- L'headhunting è il nostro punto di forza; approcciamo ogni progetto di selezione identificando **Chi è il giusto candidato** per l'azienda e successivamente lo ricerchiamo direttamente nel marketplace, individuando le candidature più idonee e motivate a cambiare.
- Utilizziamo anche una nostra **banca dati interna** con un adeguato numero di profili qualificati in numerosi settori

	HEADHUNTING SALES LINE
-RICERCA CANDIDATI	<input checked="" type="checkbox"/>
-INTERVISTA TELEFONICA	<input checked="" type="checkbox"/>
-ANALISI PROFILO E CURRICULUM	<input checked="" type="checkbox"/>
-COLLOQUIO INDIVIDUALE CON CANDIDATI	<input checked="" type="checkbox"/>
-ASSESSMENT CANDIDATI	<input checked="" type="checkbox"/>
-PRESENTAZIONE ROSA QUALIFICATA CANDIDATI & CHECK REFERENZE	<input checked="" type="checkbox"/>



RECRUITMENT: IL PROCESSO

Profiling



Fattibilità



Ricerca



Selezione



On Board



CASE HISTORY

GRANDE AZIENDA ITALIANA SETTORE SERVIZI B2B :

> RECRUITMENT PROJECT ITALIA:

1. SALES MANAGER
2. AREA MANAGER NORD OVEST
3. KEY ACCOUNT MANAGER (N. 5 in diverse aree d'Italia)

EXECUTION :

1. SALES MANAGER : short list candidati: 5 - Timing 25 gg
2. AREA MANAGER NORD OVEST : short list candidati: 6 - Timing 26 gg
3. KEY ACCOUNT MANAGER (N. 5 in diverse aree d'Italia) : short list candidati: 4 per ogni zona - Timing 25 gg per progetto

CASE HISTORY

AZIENDA ITALIANA SETTORE INDUSTRIALE MEDIUM SIZE:

> RECRUITMENT PROJECT ITALIA:

1. MANUFACTURING ENGINEER
2. PROJECT MANAGER
3. HSE MANAGER

EXECUTION :

1. MANUFACTURING ENGINEER : short list candidati: 5 - Timing 30 gg
2. PROJECT MANAGER : short list candidati: 6 - Timing 35 gg
3. HSE MANAGER: short list candidati: 4 - Timing 25 gg

5

Motivi per sceglierci :

SALES LINE

1. **Pagamento a successo**: l'azienda cliente paga solo alla controfirma della lettera d'intenti da parte del candidato, **nessun anticipo!**
2. **Processo di selezione strutturato**: abbiamo una conoscenza approfondita dei mercati e ci poniamo come advisor sia per gli HR che per i manager delle aziende clienti, offrendo una consulenza mirata per avere on board il migliore candidato.
3. **Tempi rapidi**: 10 giorni lavorativi per la prima rosa di candidati, 25 giorni per l'intero progetto
4. **Referenze significative** tra Multinazionali e PMI in numerosi settori
5. **Garanzia di sostituzione 6 mesi**



ALCUNI CLIENTI



Segnalazioni

Headhunter

Sales Line srl - Headhunting & Recruitment



Sonia Caliarì

EMEA HR Manager at Somfy

“ Professionista, veloce nella comprensione delle esigenze del cliente, è attento alle tempistiche della selezione. Lo raccomando. ”

22 maggio 2016, Sonia è stato/a cliente di Benedetto



Nicola Scotton

Sales Representative presso MetLife

“ Ho avuto modo di conoscere il dott. Caramanna e la dott.ssa Graziano nel corso di una selezione per un'importante azienda. Ho apprezzato moltissimo la serietà e la puntualità con cui tutto il percorso si è svolto e, in particolare, la grande disponibilità del team Sales Line, veri professionisti del settore. ”

15 luglio 2015, Nicola è stato/a cliente di Benedetto



Girolamo Ippolito

Helping Businesses and People Free Their Sales and Marketing Potential

“ Ho apprezzato molto il lavoro svolto dal Dott. Caramanna ed il suo Team, durante le fasi di un progetto di ricerca particolarmente importante e difficile, nell'ambito del potenziamento della nostra organizzazione vendite. Il brief era veramente stretto e non lasciava (neanche io, per la verità) molto spazio a compromessi. La serietà, l'esperienza vissuta, il rispetto dell'... **altro** ”

17 febbraio 2015, Girolamo è stato/a cliente di Benedetto



valentina regini

Regional HR Director at Foot Locker

“ Benedetto with his team was my supplier in Reckitt Benckiser and he supported us in implementing of very important sales reorganization process, from the design to the hirings, passing through the training activities. He performed really an excellent job and I strongly recommend him and his Company for this kind of projects. ”

Valentina Regini
Regional HR Director... **altro** ”

29 luglio 2014, valentina è stato/a cliente di Benedetto





Frode Hvaring

Head of HR | Leading | Culture | Innovation



“ Benedetto is an energetic, thorough and well connected professional whose ideas tend to become reality through excellent planning and follow-through skills. He is one of the major players in Italian sales & marketing networks, both in selection and management of these. ”

23 maggio 2009, Frode era dipendente di un'altra azienda durante la collaborazione con Benedetto presso Sales Line srl - Headhunting & Recruitment



Alessandro De Siati

Sales Manager Italy Payment Cards at api - anonima petroli italiana



“ I have been known Mr Caramanna for 5 years. He supported my company in the research of sales agents. With his support we recruited very capable and motivated sales people. His approach in all recruiting phases was very professional, and also very quick. For future oportunites i know who i have to call. ”

16 novembre 2014, Alessandro è stato/a cliente di Benedetto



Filippo Gentilotti

Direttore Commerciale Italia presso Landoll Milano



“ Caramanna contracted me for a consultancy project at Landoll Milano, in the area sales during 2012. I appreciated your positive approach, collaborative and same time relaxed, but and same time demanding, direct ad focus in the key points. We working together for devolpment sales team in Italian Market. ”

9 novembre 2014, Filippo è stato/a cliente di Benedetto



Stefano Rivo'

General Manager at Musetti srl



“ I'm working wirh Bendedetto for over six months, and in this period I appreciated his talents in managing about Human Resources matters, such as recruiting, headhunting and assessing people. Benedetto is in te meantime a fear and committed person both for professional and personal situations. ”

17 maggio 2009, Stefano ha avuto come superiore Benedetto presso Sales Line srl - Headhunt



Luca Stefano Vanni

Vice President, HR & Organizational Effectiveness, EMEA at NEC Europe

“ Benedetto inspired me confidence at our first meeting. I decided to try his services and i introduced him as one of our consultancy supplier, and I was very satisfied with his performance. More, his personal style and commitment to deliver results has built a stronger relation between him and my former company, that they decided to continue to use his services even after I... **altro** ”

16 maggio 2009, Luca Stefano era dipendente di un'altra azienda durante la collaborazione con Benedetto presso Sales Line srl - Headhunting & Recruitment



Federico Pozzoli

Business Partner at CrossBridge srl / Management Consultant / Commercial Director

“ Benedetto is an extremely professional manager able to create a consulting company (Sales Line) that really gives support to sales organization. Benedetto works in partnership with the companies in the following areas: Recruiting, Headhunting, Sales consulting, Assessment & Development. Benedetto is a solid business partner with great ideas for improving and... **altro** ”

15 maggio 2009, Federico era dipendente di un'altra azienda durante la collaborazione con Benedetto presso Sales Line srl - Headhunting & Recruitment



Angelo Viti

Head of Human Resources at Airport Handling SpA

“ Benedetto and his team supported the company in a complex rebuilding project of sales. Sales Line's team did a great job in the challenging reorganization process, for the on trade channel. Surely I can recommend him and Sales Line for supporting in Sales & Marketing area ”

27 gennaio 2015, Angelo è stato/a cliente di Benedetto

Sales Line s.r.l.

Sede Legale e Operativa:
Via Sansovino, 30
20133 Milano
phone +39 0297373313
fax.+39 0270033588

capitale sociale 25.000 euro
C.F. e P.IVA 06203830960
Numero REA MI - 1876514

Website www.salesline.it

Email contatto@salesline.it

Posta Elettronica Certificata salesline@pec.it



Blog Sales Line >>>: <http://selezionepersonale.net/>
Idee & riflessioni sulla Selezione e Formazione

Sales Line è una società **autorizzata dal Ministero del Lavoro** a tempo indeterminato per
la ricerca e selezione di Personale (Prot. n. 13 / I / 0000637 / MA004.A003)