



Università  
Ca' Foscari  
Venezia



**CAREER  
SERVICE**  
Cogli il frutto  
del lavoro

# COMPANY VISIT

# STIGA

**Giovedì 23 maggio 2024** 14.30-17.30

Sede di STIGA a Castelfranco Veneto (TV)

Candidati per partecipare alla **visita nella sede di STIGA**: avrai l'occasione di approfondire le attuali posizioni aperte e di mettere in gioco le tue idee in un coinvolgente **Business Game**. Scopri maggiori dettagli da pag. 2 del volantino.

## A CHI SI RIVOLGE

Laureandi, laureande, neolaureati e neolaureate di Area Economica.

## PROGRAMMA

- Introduzione aziendale a cura delle HR
- Tour dello stabilimento
- Business Game

## MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE

L'azienda può accogliere per la Company Visit un gruppo ristretto di partecipanti.

1. Vai su [www.unive.it/presentazioniaziendali](http://www.unive.it/presentazioniaziendali) > STIGA e compila il Google Form per inviare la tua candidatura entro **giovedì 9 maggio**.
  2. Se il tuo profilo sarà selezionato, riceverai una mail di convocazione con tutte le informazioni per partecipare alla Company Visit.
- Il Career Service metterà a disposizione un bus navetta per raggiungere la sede dell'azienda.

## L'AZIENDA

STIGA è il gruppo leader nel mercato Europeo nella progettazione, produzione e distribuzione di macchine e attrezzature per la cura del giardino residenziale. Con oltre un secolo di storia, ingegneria e sostenibilità sono al centro del nostro lavoro insieme a un know-how professionale unico e una profonda passione per gli spazi verdi. Infatti, in STIGA, abbiniamo l'incomparabile competenza tecnica relativa al giardino con l'eccellenza della ricerca e dell'innovazione a livello mondiale, lavorando instancabilmente per identificare nuove opportunità basate su tendenze emergenti per creare prodotti che trasformano il modo in cui le persone in tutto il mondo interagiscono con l'esterno. Il Gruppo conta cinque marchi che, complessivamente, rappresentano più di 100 anni di esperienza in questo settore. Fanno parte del Gruppo, oltre al marchio premium Stiga, anche i marchi Alpina, Mountfield, Castelgarden e Atco. Il Gruppo STIGA vende ogni anno più di un milione di macchine per il giardinaggio e opera in 84 paesi nel mondo. STIGA impiega una forza lavoro di oltre 1.500 persone e dispone di tre stabilimenti produttivi - uno presso la sede centrale di Castelfranco Veneto (Treviso), uno in Slovacchia e uno in Cina - e 13 uffici commerciali in Europa.



## POSIZIONI APERTE

### Tax & Insurance

Assisterai il Responsabile Tax & Insurance del Gruppo nelle seguenti attività:

- redazione della documentazione sui prezzi di trasferimento e analisi dei prezzi di trasferimento;
- ricerca fiscale e analisi tecnica su questioni fiscali internazionali e crediti fiscali;
- valutazione della conformità fiscale dei flussi internazionali (ritenute fiscali, IVA, ecc.);
- monitoraggio della conformità fiscale e della dichiarazione fiscale presso la sede centrale e le filiali estere;
- gestione del broker assicurativo e delle compagnie di assicurazione per progetti specifici e reclami.



### **Controller Junior**

Supporto al Controller Senior nell'analisi quotidiana, settimanale e mensile, nella segnalazione e nella pianificazione del budget, analizzando le variazioni delle vendite e del margine, la redditività del prodotto e del cliente. Interagisce con i Dipartimenti coinvolti per cogliere le tendenze.

### **Product Management Assistant**

- In collaborazione con l'intelligence marketing, si occupa di analizzare e anticipare le tendenze di mercato dentro/fuori dall'industria del gardening per identificare opportunità per la categoria di prodotto rilevante. Traduce le tendenze di mercato e le intuizioni in prodotti.
- Genera insight analizzando i dati dei clienti, le aspettative dei rivenditori e le linee dei concorrenti e monitorando i mercati rilevanti per migliorare i prodotti esistenti o definire nuovi concetti di prodotto.
- Supporta allo sviluppo di una strategia quadriennale (roadmap) per la categoria di prodotti rilevante, comprensiva di tutti i marchi e tutti i canali di distribuzione, per guidare la crescita secondo il piano aziendale di gruppo, la strategia di marca e commerciale.
- Supporta alla gestione dell'intero P/L della categoria di prodotto garantendo crescita in termini di ricavi e margine secondo il piano aziendale di gruppo.
- Supporta e collabora con altri dipartimenti (R&S, qualità, pianificazione, produzione, vendite, marketing) per garantire una corretta esecuzione e distribuzione della categoria di prodotto.

### **Trade marketing**

- Supportare il reporting e il monitoraggio delle scorte, della distribuzione e dell'obsolescenza dei materiali POS per ottimizzare la gestione delle scorte e i lanci di produzione.
- Assistenza nella raccolta e nell'analisi dei dati per la pianificazione della domanda di materiali POS e di merchandising.
- Supporto alla creazione e alla manutenzione dei dati anagrafici dei materiali POS.
- Fornire supporto nella preparazione di report completi sulla redditività dei materiali POS/shop-in-shop, condurre analisi approfondite dell'impatto sulle prestazioni di vendita complessive e fornire informazioni utili per guidare i processi decisionali strategici.
- Supporto alle attività promozionali: collaborare alla pianificazione e all'esecuzione di campagne promozionali volte a migliorare le vendite e la visibilità del marchio.
- Contribuire alla creazione di materiali promozionali per i punti vendita e contribuire alla stesura di rapporti per monitorare le performance delle campagne.
- Assistere nello sviluppo e nell'esecuzione del piano di newsletter B2B, compresa la creazione di contenuti, la programmazione e la distribuzione. Collaborare con i team interfunzionali per garantire l'allineamento con gli obiettivi di messaggistica chiave e le strategie promozionali, monitorando al contempo le metriche di coinvolgimento per ottimizzare le future campagne di newsletter.
- Assistenza nei compiti amministrativi, come il caricamento degli ordini di acquisto per il trade marketing in SAP, la gestione dei documenti e il mantenimento dei database relativi alle attività di trade marketing e al budget.

## **Junior Buyer**

- Supporta all'analisi dei costi per le materie prime assegnate, monitora gli indici dei prezzi e verifica delle tendenze del mercato dei fornitori.
- Si occupa della valutazione e dell'analisi dei preventivi per garantire le offerte più competitive.
- Supporta nella definizione di strategie a breve e lungo termine per ottenere vantaggi significativi in termini di qualità e innovazione al costo più basso.
- Segue l'analisi della base fornitori in merito a qualità, servizio e obiettivi di consegna.
- Visita i siti dei fornitori per sostenere piani di miglioramento continuo.
- Coopera nei programmi di miglioramento dei processi di acquisto.

## **Product Certification & Technical Documentation Engineer**

- Supporta nella gestione della Certificazione dei Prodotti e della documentazione tecnica nei Progetti di R&S assegnati.
- Supporta attivamente la R&S nel Robust Design tramite la Conformità di Prodotto.
- Migliora la qualità del servizio "certificazione e documentazione tecnica".
- Mantiene aggiornato il database dei regolamenti/direttive UE e degli standard.
- Supporta le Vendite e il Marketing nelle proposte commerciali e nei dati tecnici per l'utente finale.

