

Digital publisher? Email provider? Concessionaria di web advertising? Agenzia di comunicazione digitale? A chi ci chiede chi siamo, rispondiamo che Italiaonline è tutto questo allo stesso tempo, perché nell'universo digitale ci muoviamo davvero a 360°. Sia nelle cose che facciamo, sia verso il pubblico cui ci rivolgiamo. Da una parte abbiamo i **portali web** più visitati, le **mail** più diffuse e le **directory** leader del mercato: ed è così che ogni giorno diamo **contenuti e servizi** a milioni di Italiani. Dall'altra, offriamo **soluzioni di comunicazione online** che spaziano dall'**advertising**, al **web design**, al **web marketing**: ed è così che costruiamo e promuoviamo la presenza digitale di migliaia di imprese italiane, piccole e grandi.

La più grande internet company italiana

OLTRE 27.000.000 VISITATORI unici al mese
PIÙ DI 200.000 AZIENDE CLIENTI
2.000 PERSONE
9.900.000 ACCOUNT EMAIL
47 SEDI SUL TERRITORIO

I valori rappresentano la nostra identità e il nostro modo di essere



Il valore che portiamo sul mercato attraverso 3 linee di business:

PUBLISHING & ADVERTISING

Prodotti editoriali e servizi online rivolti al mercato consumer: un ecosistema, capitanato da Libero e Virgilio, dove i grandi brand investono tramite la nostra concessionaria di pubblicità digitale iOL Advertising.

WEB & BUSINESS SOLUTIONS

Un mondo di soluzioni digitali per aziende: dal sito web alla visibilità online, dalla strategia di comunicazione fino all'e-commerce, offriamo alle PMI italiane tutti gli strumenti per far crescere il proprio business in rete.

ONLINE DIRECTORIES & LOCAL MARKETPLACE

Listing di ricerca, richieste di preventivi, prenotazioni mediche, e tanti altri servizi online: è il mondo di PagineGialle e PagineBianche, ovvero la perfetta connessione tra domanda e offerta a livello locale.

DIGITAL SALES BOOTCAMP



SOGNI UN LAVORO NEL DIGITAL?



DIVENTA DIGITAL SALES ACCOUNT



“

“In Italiaonline formiamo le nuove generazioni di manager del digitale e insieme a loro, con impegno e dedizione, affrontiamo la sfida della digitalizzazione del nostro Paese. Questo fa di noi la più grande internet company in Italia”.

ROBERTO GIACCHI - CEO

”

COSA CERCHIAMO

Passione

Hai una forte passione per il mondo digitale, ti piace metterti in gioco per trovare soluzioni innovative?

Imprenditorialità

Vuoi essere protagonista? Hai la determinazione giusta per fare la differenza e far accadere le cose?

Empatia

Hai un forte spirito di squadra? Sai metterti nei panni del cliente e delle persone con cui collabori nei diversi progetti?

COSA OFFRIAMO

- 6 mesi di stage retribuito
 - **2 mesi di tirocinio formativo** online e in presenza con POLIMI Graduate School of Management del Politecnico di Milano
 - **4 mesi di stage - training on the Job** presso una filiale Italiaonline in zona limitrofa alla propria residenza
- Dal 7[^] mese, **inserimento con partita IVA** (a cura di italiaonline) nell'organizzazione di Italiaonline come Digital Sales Account;
- **Attestato del POLIMI** Graduate School of Management del Politecnico di Milano;
- **Percorso di carriera** dedicato all'interno della nostra realtà

DIGITAL SALES BOOTCAMP: un percorso formativo specializzato e professionalizzante di un anno, per formare Digital Sales Account, consulenti digitali di vendita, per la digitalizzazione delle PMI italiane.

**Percorso
formativo**

**Stage
retribuito**

Attestato

**Inserimento
nel ruolo**

**Esperienza
lavorativa**

**Percorso
di carriera**

TIROCINIO FORMATIVO

- **Oltre 120 ORE DI FORMAZIONE**
- **15 ore e-learning**
piattaforma Lacerba - Level Up
- **68 ore webinar Teams**
POLIMI Graduate School of Management
- **40 ore** – in presenza
presso la sede di Assago con trainer Italiaonline Academy

TRAINING ON THE JOB

Presenza full time in una delle nostre **47 sedi** sul territorio (in una zona limitrofa alla propria residenza) per imparare sul campo l'attività del **Digital Sales Account**.

INSERIMENTO NEL RUOLO

Dal 7° mese inserimento nel ruolo di Digital Sales Account, con apertura della P.Iva (spese a carico di Italiaonline)

Partecipazione a tutte le attività, riunioni, corsi di aggiornamento, preparazione e visita prospect/clienti organizzate nella propria filiale