

Sales Agent Job Description

Dettagli offerta di lavoro (ITA)

Retribuzione: retribuzione mensile fissa + 10% provvigionale sulle vendite

Tipo di contratto: P. IVA

Turni e orari: Orario flessibile (dal lunedì al venerdì)

Restorative Neurotechnologies Srl, anche RNT, è una dinamica start-up in crescita su tutto il territorio nazionale ed europeo, che produce e commercializza un dispositivo medico per la riabilitazione cognitiva (MindLenses Professional).

RNT ricerca Agenti di vendita con l'obiettivo di acquisire nuovi clienti tramite la promozione e la commercializzazione dei prodotti e servizi di RNT presso centri di riabilitazione neurologica, case di cura, centri medici privati, studi specialistici, psicologi, logopedisti e ospedali (reparti di neuroriabilitazione e stroke units).

La ricerca è rivolta a candidati preferenzialmente domiciliati in Centro Italia, con esperienza pregressa di almeno 2-4 anni nella vendita di dispositivi medici o di altri prodotti/servizi in ambito sanitario, forte motivazione, ambizione e volontà di affermarsi nel settore.

La risorsa riporterà al BD & Sales area Lead e avrà il continuo supporto del team marketing, dei Product Specialist e del reparto tecnico.

Responsabilità

- Sviluppo commerciale e ricerca di nuovi clienti;
- Pianificazione delle attività commerciali sul territorio di competenza;
- Gestione trattative di vendita e stipula dei contratti;
- Follow-up e incontri con prospect mirati sul territorio;
- Suggestire eventuali aggiornamenti, margini di miglioramento e/o riorientamento delle attività in corso di RNT

- Più in generale, notificare RNT di ogni evoluzione o aggiornamento della normativa applicabile, eventuali vincoli di sviluppo, eventuali cambiamenti nelle pratiche e più in generale di eventuali questioni emergenti che potrebbero avere un impatto sulla strategia di sviluppo attuale e futura di RNT nel settore e fornire consigli ad RNT su come affrontare e rispettare al meglio questi cambiamenti.

Si richiede:

- Requisiti minimi di legge con retribuzione adeguata alle competenze acquisite. Laurea triennale e/o specialistica preferibilmente in una delle discipline STEM (Classe LM-21 Ingegneria Biomedica considerata un plus);
- Esperienza minima di 1/3 anni nella vendita di dispositivi medici o di prodotti/servizi affini;
- Buona capacità di comunicazione;
- Forte capacità di negoziazione;
- Adattabilità – azienda in rapida evoluzione;
- Capacità nella risoluzione delle problematiche;
- Capacità relazionali e di comunicazione;
- Capacità di organizzazione del proprio lavoro definendo le priorità;
- Patente di guida;
- Madrelingua italiano con buona conoscenza della lingua inglese (la conoscenza della lingua francese considerata un plus).

Si offre:

- Piano provvigionale vantaggioso;
- Incentivi legati alle vendite;
- Eventuale zona in esclusiva.

Requisito linguistico flessibile:

- Italiano (madre lingua), Inglese (livello intermedio)

Tipi di retribuzione supplementare:

- Bonus;
- Bonus annuale.

Sede di lavoro: Italia

Il presente annuncio è rivolto ad entrambi i sessi, ai sensi delle leggi 903/77 e 125/91, e a persone di tutte le età e tutte le nazionalità, ai sensi dei decreti legislativi 215/03 e 216/03.