

Tecnico commerciale pharma



Luogo **Emilia-Romagna, Bologna**
<https://www.annuncici.it/x-633977-z>



JOB TITLE:

Technical Sales Account Pharma

CARATTERISTICHE DELL'AZIENDA:

Azienda di grandi dimensioni, leader a livello internazionale, attiva nella progettazione ingegneristica, nel project management, nella produzione e nella manutenzione di impianti nel settore della refrigerazione industriale ed HVAC per i settori Pharmaceutical, Food, Oil&Gas, Chemical e Marine.

JOB DESCRIPTION:

La figura andrà a ricoprire un ruolo tecnico commerciale di proposizione di applicazioni per camere bianche, per impianti farmaceutici ed HVAC, rivolto alle industrie italiane del Primary e Secondary Pharma e del condizionamento.

Le zone di riferimento per lo sviluppo commerciale saranno i principali distretti farmaceutici e medicali: Bologna/Modena, Milano o Latina/Lazio.

Riporterà direttamente al BU Manager.

Principali attività e responsabilità:

- Sviluppare strategie commerciali rivolte all'acquisizione di clienti nel settore farmaceutico (Secondary e Primary Pharma) e...
- Gestire autonomamente il ciclo di vendita: progettazione, implementazione, gestione e chiusura di progetti.
- Mantenere relazioni con i clienti attuali e potenziali e contribuire all'ingegneria e alla vendita nel settore Pharma.
- Collaborare con altre unità di business e funzioni aziendali per il supporto tecnico commerciale ai clienti.
- Redigere offerte tecnico-commerciali e preventivi
- Monitorare i KPI della BU e contribuire alla revisione delle performance di vendita

Tecnico commerciale pharma



Requisiti richiesti:

- Laurea ad indirizzo tecnico o diploma tecnico
- E' richiesta un'esperienza di almeno 3-5 anni in ruolo sales o tecnico commerciale nel settore farmaceutico o medicale
- Competenze su soluzioni HVAC per refrigerazione industriale
- Ottima conoscenza della lingua inglese, la conoscenza di una seconda lingua (francese o spagnolo) sarà considerata requisito preferenziale

Tipo di impiego: Contratto a tempo indeterminato - welfare aziendale - smart working.

E' richiesta la disponibilità a compiere frequenti trasferte in Italia presso i clienti o presso le altre sedi operative del gruppo (Emilia Romagna - Lombardia - Marche - Lazio)

SEDE DI RIFERIMENTO:

provincia di Bologna

Direction, società specializzata nell'Head Hunting di Quadri e Managers, opera con successo dal 1989 in tutto il Centro Nord Italia, fornendo sempre risposte concrete alle reali esigenze delle aziende clienti, sia per ricerche sul territorio italiano che all'estero. All'attività di ricerca e Selezione si sono affiancati i servizi di Career Counseling. Direction segue le principali aziende dei diversi Settori Produttivi che caratterizzano il tessuto imprenditoriale italiano: Oil&Gas, Navale, Automotive, Impiantistica Alimentare e di Processo, Energie Rinnovabili, Elettromeccanica, Meccanica, Alimentari e dei Servizi.

Direction S.a.s. è una società autorizzata dal Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali a svolgere l'attività di Ricerca e Selezione del Personale con protocollo n.° 2940 in data 29/01/2007. I dati saranno trattati esclusivamente ai fini di Ricerca di Personale e saranno conservati anche per ricerche future. Sono garantiti i diritti di cui al D.lgs.196/03 e al Regolamento (UE) 2016/679. Le ricerche sono rivolte a persone di entrambi i sessi (L. 903/77).