

SALES & BUSINESS DEVELOPER

- Medical Device & Pharma -

Sede: zona sud-est della provincia di Verona

RIF.SSU010I

Inserita il: 16/09/2026

Siamo alla ricerca di una figura di **Sales & Business Developer** da inserire all'interno di una realtà specializzata nel settore **Medical Device e Pharma**.

L'azienda opera prevalentemente in ambito **B2B**, sviluppando anche prodotti **white label e personalizzati sulle specifiche esigenze dei clienti**, rivolgendosi sia al mercato italiano che internazionale.

La figura avrà un ruolo centrale nello **sviluppo commerciale dell'azienda**, con l'obiettivo di individuare nuove opportunità di business e, parallelamente, consolidare e sviluppare le relazioni con i clienti già acquisiti.

Nel dettaglio, si occuperà di:

- mappare il mercato e individuare **nuovi potenziali clienti e opportunità commerciali** nei settori Medical Device e Pharma;
- sviluppare il business nei confronti di **aziende B2B, distributori, OEM e realtà farmaceutiche**, in Italia e all'estero;
- gestire e sviluppare il portafoglio clienti esistente, mantenendo una relazione continuativa con i diversi interlocutori;
- seguire l'intero processo commerciale, dalla prima relazione con il prospect fino alla **negoiazione e chiusura dell'accordo**;
- comprendere le esigenze e le **specifiche tecniche del cliente**, elaborando proposte commerciali coerenti con le richieste ricevute;
- seguire la gestione tecnico-operativa degli ordini, con particolare riferimento ai **prodotti white label e customizzati**, coordinandosi con le funzioni interne coinvolte;
- gestire gli aspetti documentali e burocratici collegati alle attività di **import-export**;
- mantenere i rapporti con clienti, partner e fornitori;
- partecipare a **visite commerciali e fiere di settore in Italia e in Europa**;
- gestire attraverso CRM contatti, opportunità e pipeline commerciale, monitorandone l'avanzamento;
- analizzare mercato, competitor e trend di settore, collaborando con la Direzione nella definizione di target, forecast e strategie di sviluppo.

Ci rivolgiamo a una figura con **Laurea in Farmacia, Chimica e Tecnologie Farmaceutiche, Chimica o formazione equivalente**, che abbia maturato **almeno 4-5 anni di esperienza nel settore Medical Device e/o Pharma**, con una concreta attitudine allo **sviluppo commerciale e all'acquisizione di nuovi clienti**.

È indispensabile un'**ottima conoscenza della lingua inglese**, utilizzata anche in ambito tecnico e professionale, oltre alla disponibilità a trasferte. Il ruolo prevede visite commerciali e partecipazione a fiere di settore in Italia e in Europa.

L'azienda offre un pacchetto retributivo composto da una **RAL compresa tra 50.000 e 65.000 euro**, cui si aggiunge una **componente variabile** legata al raggiungimento degli obiettivi. È inoltre prevista un'**auto aziendale**.

La sede di lavoro è nella zona **sud-est della provincia di Verona**.

La ricerca è rivolta a candidati di ambo i sessi. Le persone interessate possono candidarsi direttamente cliccando su una delle possibilità sotto riportate.
