

JOB POSITION FARMIGEA SPA – Business Development Dept.

- Breve descrizione dell'azienda

Farmigea è un'azienda farmaceutica familiare fondata nel 1946 a Pisa. Nel corso della sua storia, si è focalizzata nell'oftalmologia e oggi è uno dei principali player europei in questo settore. Qualità, Tradizione, Innovazione e centralità delle Persone sono da sempre i valori che guidano le nostre scelte. La consapevolezza che il nostro lavoro possa avere un impatto positivo sulla qualità della vita delle persone ci spinge a migliorare costantemente i nostri prodotti, allo stesso modo cerchiamo di prestare la maggiore attenzione possibile alle persone che lavorano con noi. Ciò che facciamo lo facciamo con passione, più di tutto però ci impegniamo a farlo nel migliore dei modi. Farmigea ha da sempre uno spirito internazionale spingendosi con i propri prodotti, frutto del miglior Made in Italy, oltre i confini del mercato Nazionale, in più di 50 Paesi del mondo in continua crescita. www.farmigea.it

Farmigea is a family pharmaceutical company founded in 1946 in Pisa. Throughout its history, it has focused on ophthalmology and today it is one of the main European players in this field. Quality, Tradition, Innovation and the centrality of People have always been the values that guide our choices. The awareness that our work can have a positive impact on people's quality of life pushes us to constantly improve our products, in the same way we try to pay as much attention as possible to the people who work with us. What we do we do with passion, but most of all we are committed to doing it in the best way. Farmigea has always had an international spirit, pushing its products, the result of the best Made in Italy, beyond the borders of the national market, in over 50 countries of the world in continuous growth.

www.farmigea.it

- Ambito lavorativo all'interno dell'azienda

Progetto formativo: Presentazione e commercializzazione dei prodotti di Farmigea.

Training project: Presentation and marketing of Farmigea products.

Il candidato acquisirà inizialmente le competenze per interfacciarsi con il mercato e con i clienti target tramite: Raccolta questionario di soddisfazione clienti, Raccolta informazioni di ritorno dal mercato, Gestione interna relativa a nuovi clienti/prodotti, Fatturazione servizi accessori ai clienti, Preparazione fiera annuale.

Alla fine del percorso formativo potrà gestire in autonomia le seguenti attività che lo vedranno coinvolto tramite dei training on the job: Ricerca nuovi clienti, interfaccia con i clienti, consolidamento e ampliamento relazione con clienti acquisiti con focus sull'area MENA (Middle East North Africa), stesura e controllo degli accordi di segretezza, definizione

prezzi e condizioni commerciali con i clienti per prodotti e servizi, stesura contratti commerciali, stesura budget.

The candidate will initially acquire the skills to interface with the market and with target customers through collection of customer satisfaction questionnaires, collection of information back from the market, internal management of new customers / products, Invoicing of accessory services to customers, annual fair preparation. At the end of the training course he will be able to independently manage the following activities that will see him involved during that period through on-the-job training: Search for new customers, interface with customers, consolidation and expansion of the relationship with existing customers focused on MENA area (Middle East North Africa), drafting and control of the Secrecy Agreements , definition of prices and commercial conditions with customers for products and services, drafting of commercial contracts, drafting of budgets.

- Profilo richiesto

- ⊖ Laureato nei corsi di laurea triennale Dipartimento di Economia e Management (con particolare riferimento a Management of Business and Economics) o nei corsi di laurea magistrale del Dipartimento di Economia e Management
- Padronanza della lingua inglese, sia scritta che parlata (possibilmente livello C1-B2)
- Capacità di apprendimento veloce
- Abilità nei rapporti interpersonali e spiccata capacità comunicativa
- Intraprendenza, proattività e autonomia nel gestire le proprie attività
- Attitudine a lavorare per obiettivi
-

- *three-year degree courses in the Department of Economics and Management (with particular reference to Management of Business and Economics) or from the master's degree courses of the Department of Economics and Management*
- *Degree in economics: first level or master's degree earned in the Department of Economics and Management or first level degree course in Management of Business and Economics.*
- *Advanced in English language, both written and spoken (possibly level C1-B2)*
- *Fast learning ability*
- *Skills in interpersonal relationships and strong communication skills*
- *Proactivity and autonomy in managing activities*
- *Aptitude to work towards objectives*



- I candidati devono inoltrare le candidature al seguente indirizzo
Dott.ssa Caione Gianfranca – g.caione@farmigea.it – 050.3121323
- Le candidature saranno accettate entro il
09/09/2022