

AGENTE DI COMMERCIO SANITÀ AREA TOSCANA M/F

Stiamo potenziando il nostro dipartimento di Sviluppo Interno e siamo alla ricerca di un agente di commercio/Procacciatore d’Affari per l’area Toscana

Contatti: Yuliya Salomka

Candidati subito: https://carriere.clariane.it/modulo-di-domanda/?job_id=2025-18187

Le tue nuove mansioni

Il/la professionista selezionato/a avrà il compito di rappresentare Korian Italia sul territorio nazionale, promuovendo e commercializzando l’ampia offerta di servizi erogati dai Centri Healthcare (attività medico-specialistica ambulatoriale, diagnostica e cliniche private/accreditate). Il ruolo è strategico per la crescita del business e richiede una profonda comprensione delle dinamiche del mercato sanitario e del welfare aziendale.?

Sviluppo Commerciale B2B: Gestire e ampliare il portafoglio clienti B2B (aziende, enti pubblici e privati, assicurazioni, fondi sanitari integrativi, casse mutua) attraverso l’identificazione di nuove opportunità di business, l’acquisizione di prospect qualificati e la fidelizzazione dei partner esistenti.?

Promozione e Vendita Servizi: Presentare in modo efficace e persuasivo l’intera gamma di servizi e soluzioni Korian, inclusa l’attivazione di collaborazioni B2B2C per raggiungere indirettamente il cliente finale.?

Analisi dei Bisogni e Proposta Soluzioni: Comprendere le esigenze specifiche delle realtà aziendali in ambito welfare e wellbeing, elaborando proposte personalizzate che includano campagne dedicate, programmi di prevenzione, check-up per figure apicali e webinar tematici basati sulle necessità emerse durante le trattative commerciali.?

Gestione Relazioni e Networking: Organizzare e condurre visite periodiche presso i partner individuati e prospect, partecipando attivamente a eventi di settore, congressi, fiere e workshop al fine di sviluppare una rete di contatti qualificati.?

Pianificazione Strategica: Collaborare strettamente con l’Internal Development Director per definire pipeline commerciali, strategie di approccio B2B e B2B2C, e obiettivi di vendita.?

Reporting e Analisi di Mercato: Redigere report dettagliati sull’andamento delle attività commerciali, monitorando i trend di mercato, analizzando l’attività dei competitor e identificando nuove opportunità di business per orientare le strategie future.?

Gestione Ciclo di Partnership: Coordinare l’intero iter contrattuale per il perfezionamento degli accordi di partnership, assicurando l’efficacia e la corretta implementazione delle convenzioni avviate.?

Collaborazione Interfunzionale: Lavorare in sinergia con l’Ufficio Marketing per supportare la comunicazione interna dei benefici delle partnership presso aziende ed enti, e con la Divisione Operations per garantire la massima soddisfazione del cliente e la qualità del servizio erogato.

Questo è quello che potrai offrire tu in Korian

- ✓ Idealmente 3-5 anni di esperienza in ambito commerciale nel settore sanitario e socio assistenziale
- ✓ Teamworking
- ✓ Change management
- ✓ Formazione economica
- ✓ Competenze di base nell’ambito della gestione di servizi
- ✓ Vendite e marketing
- ✓

Gestione del budget e dei costi

- ✓ Problem solving
- ✓ Pianificazione e organizzazione del lavoro
- ✓ Competenze digitali
- ✓ Competenze in rete, coinvolgimento degli stakeholder
- ✓ Capacità comunicative

Questo è quello che ti offriamo noi

- ✓ Il possesso di P.Iva ed iscrizione Enasarco o l'intenzione di dotarsene nell'immediato.
- ✓ Precedente esperienza in ambito commerciale B2B
- ✓ Fisso + provvigioni
- ✓ Pacchetto clienti