

## UPMC Italy

Invita a presentare domanda di partecipazione alla selezione per la seguente posizione lavorativa a *tempo indeterminato*:

### **1 National Sales Manager (Rif. NSM/18)**

UPMC (University of Pittsburgh Medical Center) - è un'azienda globale nel settore dell'health care e della ricerca, con sede a Pittsburgh, Pennsylvania. Con oltre 80.000 dipendenti ed un fatturato di circa 17 miliardi di dollari, è impegnata a creare nuovi modelli di assistenza incentrati sul paziente, affidabili ed efficienti. UPMC Italy è la divisione italiana dell'University of Pittsburgh Medical Center, impiega oltre mille dipendenti in varie sedi in Italia (Lazio, Sicilia, Toscana) ed è tra i leader nell'ambito dell'assistenza sanitaria, della ricerca biomedica, della telemedicina e in generale nelle attività di sviluppo e consulenza informatica nei settori della medicina e ricerca.

L'attività clinica e scientifica di UPMC Italy è incentrata prevalentemente sui trapianti e sull'oncologia ma si estende anche ad altre specialità, dalla medicina di emergenza alla neurochirurgia, alla medicina preventiva alla cardiocirurgia.

In Italia UPMC Italy gestisce, in quanto partner, diversi centri, tra cui l'IRCCS Istituto Mediterraneo per i Trapianti e Terapie ad Alta Specializzazione (ISMETT) di Palermo, il Salvator Mundi International Hospital (SMIH) di Roma, il Centro UPMC Institute for Health di Chianciano Terme (SI).

UPMC Institute for Health è un nuovo ed innovativo centro medico per lo svolgimento di attività di medicina preventiva (programmi di screening personalizzati, test di diagnostica per immagini, visite specialistiche, servizi di endoscopia digestiva, prevenzione delle malattie cardiache e riabilitazione cardiologica all'interno di una innovativa palestra della salute per la promozione dei corretti stili di vita).

**Il National Sales Manager - UPMC Institute for Health Chianciano Terme**, collabora con il Senior Marketing, Communication and PR Director per elaborare e implementare obiettivi di vendita di servizi sanitari nell'area geografica di riferimento; gestisce i rapporti a livello locale per massimizzare i contatti e le vendite; elabora previsioni per obiettivi di vendita delle varie linee di servizi su base annuale e trimestrale; sviluppa piani specifici per crescita a medio-lungo periodo; assicura crescita e sviluppo attraverso la pianificazione e l'esecuzione dei piani strategici concordati, anche attraverso l'implementazione di azioni congiunte con i partner locali.

In coordinamento con l'Operation Manager, svolge attività specifiche presso il Centro atte a migliorare le capacità di relazioni interpersonali dello staff e assicurare il massimo rendimento dei contatti telefonici/via email con i "prospect patients"; sviluppa piani di formazione ad hoc, realizza presentazioni, seminari e incontri; rivede spese di gestione e propone miglioramenti.

#### **La/Il candidata/o ideale è in possesso di:**

- Diploma di Laurea magistrale in ambito economico-commerciale con voto pari o superiore a 100/110.
- Precedente esperienza professionale in ruolo analogo di 5-10 anni, maturata presso prestigiose e strutturate società multinazionali, con forte expertise nel Sales e preferibilmente nel settore healthcare, gym, hospitality, travel and pharmaceutical.
- Esperienza e attitudini commerciali strutturate e basate sull'acquisizione di un reale know-how sulla definizione e implementazione di una strategia di vendita.
- Ottima conoscenza della lingua inglese.
- Elevate competenze con Excel, Microsoft PowerPoint, e-mail, Word.

#### **Titoli preferenziali:**

- Conoscenza di altre lingue straniere (russo, arabo, etc.).
- Conoscenza del territorio (provincia di Siena e zone limitrofe).
- Precedente esperienza nel settore Healthcare.

Completano il profilo: capacità di lavorare bene sia in autonomia che in team, ottime doti comunicative e relazionali; ottime capacità organizzative; capacità di trasmettere competenze specifiche ad altre risorse.

**La sede di lavoro è Chianciano Terme (Siena).** Si richiede disponibilità a trasferte in Italia.

Il compensation package sarà commisurato all'esperienza e competenze del candidato selezionato, le prospettive di carriera offerte sono di sicuro interesse.

UPMC Italy si riserva ogni e più ampia discrezionalità in merito alla valutazione dei candidati, nonché all'idoneità delle candidature medesime.

Potranno partecipare alla selezione solo candidati che non si trovano nelle condizioni di cui al comma 16-ter dell'Art. 53 del D.Lgs. n. 165/2001 e s.m.i. (Norme generali sull'ordinamento del lavoro alle dipendenze delle amministrazioni pubbliche <http://www.upmcitaly.it/wp-content/uploads/2017/01/Art.pdf>).

I candidati interessati, ambo sessi (L. 903/77) - dopo aver preso visione dell'informativa privacy e autorizzato, ove necessario, il trattamento dei loro dati personali (D.Lgs. 196/2003) - dovranno compilare la domanda di partecipazione on line – indicando il codice di riferimento - disponibile all'indirizzo <http://selezioni.upmcitaly.it>

Al termine del processo di compilazione del modulo on line allegare il CV.

Al termine della procedura telematica, verrà richiesto di attestare, tramite Dichiarazione Sostitutiva di Certificazione, il possesso dei requisiti richiesti nel presente annuncio.

Ogni contatto da parte della direzione di UPMC Italy avverrà tramite posta elettronica all'indirizzo e-mail indicato dal candidato al momento della presentazione della candidatura.

Le candidature dovranno pervenire entro e non oltre il **18 settembre 2018**.

Verranno prese in considerazione solo ed esclusivamente le candidature presentate online (<http://selezioni.upmcitaly.it>) e corredate da CV.

Il candidato si obbliga, a pena di esclusione dalla selezione, in qualunque fase della procedura ciò sia richiesto da UPMC Italy, a documentare nel termine perentorio assegnatogli, il possesso di tutti i requisiti e i titoli oggetto dell'autodichiarazione. Si informa altresì che, qualora dalle verifiche preliminari dovessero ravvisarsi discrepanze con quanto dichiarato e dal candidato, quest'ultimo sarà escluso dalla procedura e le trattative si considereranno definitivamente interrotte.

I dati personali riportati nel curriculum vitae verranno trattati da UPMC Italy S.r.l. o da altre società partecipate e da IRCCS ISMETT S.r.l. per la selezione relativa alla presente posizione o ad altre analoghe. Si prega di non inserire dati sensibili (relativi, per esempio, allo stato di salute) salvo ove ciò sia strettamente necessario. Informazioni dettagliate, anche in relazione ai tempi di conservazione dei dati e ai diritti riconosciuti dal D.Lgs. n. 196/2003, sono riportate nell'informativa pubblicata sui siti [www.upmcitaly.it](http://www.upmcitaly.it) alla pagina "Lavora con noi" e [www.ismett.edu](http://www.ismett.edu) alla pagina "Opportunità di lavoro".