

# Ambulatori in rete, così il dentista è low-cost

**MAURIZIO CARUCCI**  
ROMA

**L**a necessità aguzza l'ingegno. Avranno pensato così quelli di **Technical Hunters**, società che sta ricercando figure professionali sanitarie (e non solo) da inserire in ambulatori odontoiatrici. Complice la crisi che ha eroso le possibilità di spesa degli italiani, infatti, per contrastare i viaggi all'estero – soprattutto Romania, Ungheria e Croazia – negli ultimi anni vi è stato un proliferare di queste strutture in Italia: tariffe scontate e competitive e modalità di pagamento dilazionate nel tempo. Al moltiplicarsi di questi centri è corrisposto un aumento di richiesta di personale sanitario

specializzato (odontoiatri, igienisti dentali), oltre che legato al mondo delle vendite e del marketing e non solo. I nuovi ambulatori hanno puntato su una massiccia attività di marketing e promozione sempre più diffusa su diversi canali: internet, televisione, cartellonistica. Nella sede centrale troviamo figure di staff (amministrazione, finanza e controllo, risorse umane), e ancora direzione commerciale e marketing. Nei centri

**Proliferano anche in Italia strutture odontoiatriche che offrono tariffe scontate e pagamenti dilazionati**  
**La ricerca di personale di Technical Hunters**

torio nazionale, vi sono le figure specializzate in area odontoiatrica. A fare da collante tra questi due ambiti, vi è invece la rete vendite, costituita da Area Manager con il compito definire i propri budget con supporto della direzione vendite e farli rispettare alle singole cliniche. A **Technical Hunters** – dal punto di vista delle figure legate alle vendite e al marketing – è stato richiesto di ricercare profili con una formazione universitaria di stampo economico e

con un'esperienza di circa 5-6 anni. Diverso il discorso per quanto riguarda l'ambito degli specialisti: assistenti di poltrona, igienisti, odontoiatri generici e ortodontisti. In questo caso la ricerca è rivolta sia a profili di neolaureati che decidono di provare un'esperienza lontano dal piccolo studio di provincia e preferiscono sperimentarsi in una struttura più ampia che consenta quindi delle opportunità di crescita sia orizzontali che verticali, che a profili con un'esperienza superiore e che magari decidono di integrare e ampliare la loro attività di libera professione, basata su un bacino talvolta ristretto di pazienti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

