

Occasioni della settimana

Quelle 220 selezioni tra cosmesi e IT



Davide Boati,
executive
director
Hunters Group

Hunters Group

30 ricerche

Hunters Group — ricerca e selezione — ha aperto 10 selezioni per opportunità nel settore della dermocosmesi per profili come brand manager e direttore vendite Italia. Accanto a queste ricerche ve ne sono altre 20 in ambito IT. Si tratta fra gli altri di Java back-end developer, sviluppatori Net e Sap manager.

Olisistem

190 informatici per il bancario

Olisistem ricerca (tramite Articolo1, Soluzioni HR) 190 informatici in tutta Italia per istituti bancari. Si occuperanno di rollout e di assistenza tecnica su PC, periferiche, server e reti su utenti finali. È richiesta la disponibilità a lavorare anche nei giorni festivi e in orario eventualmente straordinario. Indispensabile la patente di guida. Meglio se si ha un'auto a disposizione.

a cura di **Luisa Adani**

© RIPRODUZIONE RISERVATA



(/)

Hunters. A caccia di professionisti nella dermocosmesi

Redazione Romana mercoledì 11 aprile 2018

I profili maggiormente ricercati sono brand manager, product manager e trade marketing manager, ma anche direttore vendite Italia, area manager e retail account manager



Non conosce crisi il settore della dermocosmesi, il segmento della cosmetologia che studia e produce articoli per le più comuni patologie di tipo dermatologico come per esempio acne, secchezza cutanea o dermatiti. «Il mercato della dermocosmesi in Italia - dichiara **Matteo Columbo**, executive director di Hunters Group - offre alle

farmacie una serie di potenzialità di sviluppo che in buona parte rimangono inesprese, perché il farmacista fa spesso fatica a cogliere e soddisfare le richieste dei clienti. Ed è proprio in questo scenario che le aziende di questo settore hanno iniziato a investire maggiormente sul canale farmacia, attraverso attività mirate di supporto al personale con una, e importantissima, conseguenza: sono aumentate le opportunità professionali per chi si occupa di marketing e di vendita ed ha una esperienza specifica in questo ambito».

Le opportunità offerte dal settore dermocosmesi. I profili maggiormente ricercati sono **brand manager, product manager e trade marketing manager, ma anche direttore vendite Italia, area manager e retail account manager.**

Product Manager e Brand Manager: è responsabile di un prodotto o di una linea di prodotti. Coordina il proprio team nell'affiancamento alla forza vendita e supervisiona l'interazione con il reparto marketing per la definizione di strategie commerciali e per le analisi di mercato. Gestisce il budget da spendere in comunicazione e pubblicità.

Trade Marketing Manager: è responsabile della definizione della strategia aziendale per il canale distributivo e dell'implementazione delle attività di marketing operativo sul punto vendita. Definisce, a livello strategico, le attività di trade marketing per i vari canali e ne monitora i risultati.

Direttore Vendite Italia: collabora alla stesura del budget in funzione delle aree geografiche, dei clienti e dei canali di vendita ed è responsabile del raggiungimento degli obiettivi di fatturato. Definisce il budget di vendita in funzione delle aree e dei clienti e si occupa dell'implementazione della strategia commerciale. Si occupa, infine, della gestione, selezione e formazione della rete commerciale.



Area Manager: si occupa della gestione del proprio pacchetto clienti nell'area di competenza e del coordinamento del team di venditori. E' responsabile dell'implementazione del portfolio clienti e del fatturato. Se necessario, infine, si

occupa dell'assunzione di nuovi collaboratori e della loro formazione.

Retail Account Manager: gestisce e sviluppa la rete di punti vendita già attivi e si occupa della fase di start-up di quelli nuovi. Definisce le strategie di sviluppo commerciale ed è responsabile del raggiungimento degli obiettivi di fatturato. Verifica, infine, che tutti i punti vendita mantengano standard elevati di qualità e performance.

«La richiesta di questi profili - continua Columbo - è cresciuta nell'ultimo anno del 10-15%. Le aziende sono alla ricerca di professionisti che conoscano le logiche e le dinamiche del canale distributivo farmacia e sono disposte ad offrire retribuzioni interessanti: per i profili marketing si va da una Ral di 40mila euro per i profili più junior (brand manager o trade marketing specialist), fino ai 70mila un direttore marketing con più di dieci anni di esperienza; per i profili commerciali, invece, partiamo da una Ral di 45mila euro per un Sales Account o Junior National Account Manager, per arrivare a 50mila-70mila euro per un area manager con 7-10 anni di esperienza nella vendite, fino a 120mila euro per un Direttore Vendite con circa 15 anni di esperienza».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



LAVORO

Adnkronos
26 Apr 2018 14:12 CEST

SEMPRE IN RETE



Lavoro: Hunters Group, settore dermocosmesi a caccia di professionisti

Roma, 26 apr. (Labitalia) – Non conosce crisi il settore della dermocosmesi, il segmento della cosmetologia che studia e produce articoli per le più comuni patologie di tipo dermatologico. E che sempre più offre opportunità di lavoro. “Il mercato della dermocosmesi in Italia – dichiara Matteo Columbo, Executive Director di Hunters Group – offre alle farmacie una serie di potenzialità di sviluppo che in buona parte rimangono inespresse, perché il farmacista fa spesso fatica a cogliere e soddisfare le richieste dei clienti”.

“Ed è proprio in questo scenario che le aziende di questo settore hanno iniziato a investire maggiormente sul canale farmacia, attraverso attività mirate di supporto al personale con una, e importantissima, conseguenza: sono aumentate le opportunità professionali per chi si occupa di marketing e di vendita e ha un'esperienza specifica in questo ambito”.

I profili maggiormente ricercati sono brand manager, product manager e trade marketing manager, ma anche direttore vendite Italia, area manager e retail account manager. Ecco, nel dettaglio, di cosa si occupano.

- Product manager e Brand manager: è responsabile di un prodotto o di una linea di prodotti. Coordina il proprio team nell'affiancamento alla forza vendita e supervisiona l'interazione con il reparto marketing per la definizione di strategie commerciali e per le analisi di mercato. Gestisce il budget da spendere in comunicazione e pubblicità.
- Trade marketing manager: è responsabile della definizione della strategia aziendale per il canale distributivo e dell'implementazione delle attività di marketing operativo sul punto vendita. Definisce, a livello strategico, le attività di trade marketing per i vari canali e ne monitora i risultati.

Lavoro: Hunters Group, settore dermocosmesi a caccia di professionisti

Non conosce crisi il settore della dermocosmesi, il segmento della cosmetologia che studia e produce articoli per le più comuni patologie di tipo dermatologico. E che sempre più offre opportunità di lavoro.

“Il mercato della dermocosmesi in Italia - dichiara Matteo Columbo, Executive Director di Hunters Group - offre alle farmacie una serie di potenzialità di sviluppo che in buona parte rimangono inespresse, perché il farmacista fa spesso fatica a cogliere e soddisfare le richieste dei clienti. Ed è proprio in questo scenario che le aziende di questo settore hanno iniziato a investire maggiormente sul canale farmacia, attraverso attività mirate di supporto al personale con una, e importantissima, conseguenza: sono aumentate le opportunità professionali per chi si occupa di marketing e di vendita e ha un'esperienza specifica in questo ambito”.

I profili maggiormente ricercati sono brand manager, product manager e trade marketing manager, ma anche direttore vendite Italia, area manager e retail account manager. Ecco, nel dettaglio, di cosa si occupano.

- Product manager e Brand manager: è responsabile di un prodotto o di una linea di prodotti. Coordina il proprio team nell'affiancamento alla forza vendita e supervisiona l'interazione con il reparto marketing per la definizione di strategie commerciali e per le analisi di mercato. Gestisce il budget da spendere in comunicazione e pubblicità.

HUNTERS
— GROUP —

- Trade marketing manager: è responsabile della definizione della strategia aziendale per il canale distributivo e dell'implementazione delle attività di marketing operativo sul punto vendita. Definisce, a livello strategico, le attività di trade marketing per i vari canali e ne monitora i risultati.

- Direttore vendite Italia: collabora alla stesura del budget in funzione delle aree geografiche, dei clienti e dei canali di vendita ed è responsabile del raggiungimento degli obiettivi di fatturato. Definisce il budget di vendita in funzione delle aree e dei clienti e si occupa dell'implementazione della strategia commerciale. Si occupa, infine, della gestione, selezione e formazione della rete commerciale.

- Area manager: si occupa della gestione del proprio pacchetto clienti nell'area di competenza e del coordinamento del team di venditori. E' responsabile dell'implementazione del portfolio clienti e del fatturato. Se necessario, infine, si occupa dell'assunzione di nuovi collaboratori e della loro formazione.

- Retail account manager: gestisce e sviluppa la rete di punti vendita già attivi e si occupa della fase di start-up di quelli nuovi. Definisce le strategie di sviluppo commerciale ed è responsabile del raggiungimento degli obiettivi di fatturato. Verifica, infine, che tutti i punti vendita mantengano standard elevati di qualità e performance.

"La richiesta di questi profili - continua Matteo Columbo - è cresciuta nell'ultimo anno del 10-15%. Le aziende sono alla ricerca di professionisti che conoscano le logiche e le dinamiche del canale distributivo farmacia e sono disposte ad offrire retribuzioni interessanti: per i profili marketing si va da una Ral di 40.000 euro per i profili più junior (brand manager o trade marketing specialist), fino ai 70.000 un direttore marketing con più di 10 anni di esperienza; per i profili commerciali, invece, partiamo da una Ral di 45.000 euro per un sales account o junior national account manager, per arrivare a 50.000-70.000 euro per un area manager con 7-10 anni di esperienza nella vendite, fino a 120.000 euro per un direttore vendite con circa 15 anni di esperienza".

<http://www.liberoquotidiano.it/news/lavoro/13332783/lavoro-hunters-group-settore-dermocosmesi-a-caccia-di-professionisti.html>

LIBERO SHOPPING | LIBERO TV | LIBERO EDICOLA | ATTIVA AGGIORNAMENTI | METEO | PUBBLICA | FULLSCREEN | f | t | s

Libero Quotidiano.it CERCA Q NEWSLETTER LOGIN ▲

HOME ITALIA POLITICA ESTERI ECONOMIA SPETTACOLI PERSONAGGI SPORT SALUTE ALTRO

/ LAVORO

LAVORO

Lavoro: Hunters Group, settore dermocosmesi a caccia di professionisti

26 Aprile 2018 a d

f Roma, 26 apr. (Labitalia) - Non conosce crisi il settore della dermocosmesi, il segmento della cosmetologia che studia e produce articoli per le più comuni patologie di tipo dermatologico. E che sempre più offre opportunità di lavoro. "Il mercato della dermocosmesi in Italia - dichiara Matteo Columbo, Executive Director di Hunters Group - offre alle farmacie una serie di potenzialità di sviluppo che in buona parte rimangono inesprese, perché il farmacista fa spesso fatica a cogliere e soddisfare le richieste dei clienti".

t "Ed è proprio in questo scenario che le aziende di questo settore hanno iniziato a investire maggiormente sul canale farmacia, attraverso attività mirate di supporto al personale con una, e importantissima, conseguenza: sono aumentate le opportunità professionali per chi si occupa di marketing e di vendita e ha un'esperienza specifica in questo ambito".

Lavoro: Hunters Group, settore dermocosmesi a caccia di professionisti

Non conosce crisi il settore della dermocosmesi, il segmento della cosmetologia che studia e produce articoli per le più comuni patologie di tipo dermatologico. E che sempre più offre opportunità di lavoro.

"Il mercato della dermocosmesi in Italia - dichiara Matteo Columbo, Executive Director di Hunters Group - offre alle farmacie una serie di potenzialità di sviluppo che in buona parte rimangono inesprese, perché il farmacista fa spesso fatica a cogliere e soddisfare le richieste dei clienti. Ed è proprio in questo scenario che le aziende di questo settore hanno iniziato a investire maggiormente sul canale farmacia, attraverso attività mirate di supporto al personale con una, e importantissima, conseguenza: sono aumentate le opportunità professionali per chi si occupa di marketing e di vendita e ha un'esperienza specifica in questo ambito".

I profili maggiormente ricercati sono brand manager, product manager e trade marketing manager, ma anche direttore vendite Italia, area manager e retail account manager. Ecco, nel dettaglio, di cosa si occupano.

- Product manager e Brand manager: è responsabile di un prodotto o di una linea di prodotti. Coordina il proprio team nell'affiancamento alla forza vendita e supervisiona l'interazione con il

HUNTERS
— GROUP —

reparto marketing per la definizione di strategie commerciali e per le analisi di mercato. Gestisce il budget da spendere in comunicazione e pubblicità.

- Trade marketing manager: è responsabile della definizione della strategia aziendale per il canale distributivo e dell'implementazione delle attività di marketing operativo sul punto vendita. Definisce, a livello strategico, le attività di trade marketing per i vari canali e ne monitora i risultati.

- Direttore vendite Italia: collabora alla stesura del budget in funzione delle aree geografiche, dei clienti e dei canali di vendita ed è responsabile del raggiungimento degli obiettivi di fatturato. Definisce il budget di vendita in funzione delle aree e dei clienti e si occupa dell'implementazione della strategia commerciale. Si occupa, infine, della gestione, selezione e formazione della rete commerciale.

- Area manager: si occupa della gestione del proprio pacchetto clienti nell'area di competenza e del coordinamento del team di venditori. E' responsabile dell'implementazione del portfolio clienti e del fatturato. Se necessario, infine, si occupa dell'assunzione di nuovi collaboratori e della loro formazione.

- Retail account manager: gestisce e sviluppa la rete di punti vendita già attivi e si occupa della fase di start-up di quelli nuovi. Definisce le strategie di sviluppo commerciale ed è responsabile del raggiungimento degli obiettivi di fatturato. Verifica, infine, che tutti i punti vendita mantengano standard elevati di qualità e performance.

"La richiesta di questi profili - continua Matteo Columbo - è cresciuta nell'ultimo anno del 10-15%. Le aziende sono alla ricerca di professionisti che conoscano le logiche e le dinamiche del canale distributivo farmacia e sono disposte ad offrire retribuzioni interessanti: per i profili marketing si va da una Ral di 40.000 euro per i profili più junior (brand manager o trade marketing specialist), fino ai 70.000 un direttore marketing con più di 10 anni di esperienza; per i profili commerciali, invece, partiamo da una Ral di 45.000 euro per un sales account o junior national account manager, per arrivare a 50.000-70.000 euro per un area manager con 7-10 anni di esperienza nella vendite, fino a 120.000 euro per un direttore vendite con circa 15 anni di esperienza".

http://ildubbio.news/ildubbio/2018/04/26/lavoro-hunters-group-settore-dermocosmesi-a-caccia-di-professionisti/

The screenshot shows the article page on the website. At the top, there is a navigation bar with 'ILDUBBIO' and a search bar. Below that, the main header 'ILDUBBIO' is displayed with the date 'giovedì 26 aprile 2018'. The article is categorized under 'LAVORO' and 'Rubriche > Lavoro'. The title is 'Lavoro: Hunters Group, settore dermocosmesi a caccia di professionisti'. The author is 'Adnkronos' and the date is '26 Apr 2018 14:12 CEST'. The article text discusses the growth of the dermocosmetics sector in Italy, mentioning Matteo Columbo, Executive Director of Hunters Group. It highlights the challenges of finding professionals in the field and the strategies used by companies like Hunters Group. There are also images of clothing items and a car advertisement for the Hyundai i10.

Lavoro: Hunters Group, settore dermocosmesi a caccia di professionisti

Non conosce crisi il settore della dermocosmesi, il segmento della cosmetologia che studia e produce articoli per le più comuni patologie di tipo dermatologico. E che sempre più offre opportunità di lavoro.

"Il mercato della dermocosmesi in Italia - dichiara Matteo Columbo, Executive Director di Hunters Group - offre alle farmacie una serie di potenzialità di sviluppo che in buona parte rimangono inesprese, perché il farmacista fa spesso fatica a cogliere e soddisfare le richieste dei clienti. Ed è proprio in questo scenario che le aziende di questo settore hanno iniziato a investire maggiormente sul canale farmacia, attraverso attività mirate di supporto al personale con una, e importantissima, conseguenza: sono aumentate le opportunità professionali per chi si occupa di marketing e di vendita e ha un'esperienza specifica in questo ambito".

I profili maggiormente ricercati sono brand manager, product manager e trade marketing manager, ma anche direttore vendite Italia, area manager e retail account manager. Ecco, nel dettaglio, di cosa si occupano.

HUNTERS
— GROUP —

- Product manager e Brand manager: è responsabile di un prodotto o di una linea di prodotti. Coordina il proprio team nell'affiancamento alla forza vendita e supervisiona l'interazione con il reparto marketing per la definizione di strategie commerciali e per le analisi di mercato. Gestisce il budget da spendere in comunicazione e pubblicità.

- Trade marketing manager: è responsabile della definizione della strategia aziendale per il canale distributivo e dell'implementazione delle attività di marketing operativo sul punto vendita. Definisce, a livello strategico, le attività di trade marketing per i vari canali e ne monitora i risultati.

- Direttore vendite Italia: collabora alla stesura del budget in funzione delle aree geografiche, dei clienti e dei canali di vendita ed è responsabile del raggiungimento degli obiettivi di fatturato. Definisce il budget di vendita in funzione delle aree e dei clienti e si occupa dell'implementazione della strategia commerciale. Si occupa, infine, della gestione, selezione e formazione della rete commerciale.

- Area manager: si occupa della gestione del proprio pacchetto clienti nell'area di competenza e del coordinamento del team di venditori. E' responsabile dell'implementazione del portfolio clienti e del fatturato. Se necessario, infine, si occupa dell'assunzione di nuovi collaboratori e della loro formazione.

- Retail account manager: gestisce e sviluppa la rete di punti vendita già attivi e si occupa della fase di start-up di quelli nuovi. Definisce le strategie di sviluppo commerciale ed è responsabile del raggiungimento degli obiettivi di fatturato. Verifica, infine, che tutti i punti vendita mantengano standard elevati di qualità e performance.

"La richiesta di questi profili - continua Matteo Columbo - è cresciuta nell'ultimo anno del 10-15%. Le aziende sono alla ricerca di professionisti che conoscano le logiche e le dinamiche del canale distributivo farmacia e sono disposte ad offrire retribuzioni interessanti: per i profili marketing si va da una Ral di 40.000 euro per i profili più junior (brand manager o trade marketing specialist), fino ai 70.000 un direttore marketing con più di 10 anni di esperienza; per i profili commerciali, invece, partiamo da una Ral di 45.000 euro per un sales account o junior national account manager, per arrivare a 50.000-70.000 euro per un area manager con 7-10 anni di esperienza nella vendite, fino a 120.000 euro per un direttore vendite con circa 15 anni di esperienza".

26/04/2018

www.ildenaro.it

Online

<https://www.ildenaro.it/lavoro-hunters-group-settore-dermocosmesi-a-caccia-di-professionisti/>



Lavoro: Hunters Group, settore dermocosmesi a caccia di professionisti

Non conosce crisi il settore della dermocosmesi, il segmento della cosmetologia che studia e produce articoli per le più comuni patologie di tipo dermatologico. E che sempre più offre opportunità di lavoro.

"Il mercato della dermocosmesi in Italia - dichiara Matteo Columbo, Executive Director di Hunters Group - offre alle farmacie una serie di potenzialità di sviluppo che in buona parte rimangono inesprese, perché il farmacista fa spesso fatica a cogliere e soddisfare le richieste dei clienti. Ed è proprio in questo scenario che le aziende di questo settore hanno iniziato a investire maggiormente sul canale farmacia, attraverso attività mirate di supporto al personale con una, e importantissima, conseguenza: sono aumentate le opportunità professionali per chi si occupa di marketing e di vendita e ha un'esperienza specifica in questo ambito".

I profili maggiormente ricercati sono brand manager, product manager e trade marketing manager, ma anche direttore vendite Italia, area manager e retail account manager. Ecco, nel dettaglio, di cosa si occupano.

- Product manager e Brand manager: è responsabile di un prodotto o di una linea di prodotti. Coordina il proprio team nell'affiancamento alla forza vendita e supervisiona l'interazione con il reparto marketing per la definizione di strategie commerciali e per le analisi di mercato. Gestisce il budget da spendere in comunicazione e pubblicità.

HUNTERS
— GROUP —

- Trade marketing manager: è responsabile della definizione della strategia aziendale per il canale distributivo e dell'implementazione delle attività di marketing operativo sul punto vendita. Definisce, a livello strategico, le attività di trade marketing per i vari canali e ne monitora i risultati.

- Direttore vendite Italia: collabora alla stesura del budget in funzione delle aree geografiche, dei clienti e dei canali di vendita ed è responsabile del raggiungimento degli obiettivi di fatturato. Definisce il budget di vendita in funzione delle aree e dei clienti e si occupa dell'implementazione della strategia commerciale. Si occupa, infine, della gestione, selezione e formazione della rete commerciale.

- Area manager: si occupa della gestione del proprio pacchetto clienti nell'area di competenza e del coordinamento del team di venditori. E' responsabile dell'implementazione del portfolio clienti e del fatturato. Se necessario, infine, si occupa dell'assunzione di nuovi collaboratori e della loro formazione.

- Retail account manager: gestisce e sviluppa la rete di punti vendita già attivi e si occupa della fase di start-up di quelli nuovi. Definisce le strategie di sviluppo commerciale ed è responsabile del raggiungimento degli obiettivi di fatturato. Verifica, infine, che tutti i punti vendita mantengano standard elevati di qualità e performance.

"La richiesta di questi profili - continua Matteo Columbo - è cresciuta nell'ultimo anno del 10-15%. Le aziende sono alla ricerca di professionisti che conoscano le logiche e le dinamiche del canale distributivo farmacia e sono disposte ad offrire retribuzioni interessanti: per i profili marketing si va da una Ral di 40.000 euro per i profili più junior (brand manager o trade marketing specialist), fino ai 70.000 un direttore marketing con più di 10 anni di esperienza; per i profili commerciali, invece, partiamo da una Ral di 45.000 euro per un sales account o junior national account manager, per arrivare a 50.000-70.000 euro per un area manager con 7-10 anni di esperienza nella vendite, fino a 120.000 euro per un direttore vendite con circa 15 anni di esperienza".

<http://www.giornalepartiteiva.it/adn-kronos/lavoro/lavoro-hunters-group-settore-dermocosmesi-a-caccia-di-professionisti-8591.html>

Lavoro: Hunters Group, settore dermocosmesi a caccia di professionisti

Non conosce crisi il settore della dermocosmesi, il segmento della cosmetologia che studia e produce articoli per le più comuni patologie di tipo dermatologico. E che sempre più offre opportunità di lavoro.

"Il mercato della dermocosmesi in Italia - dichiara Matteo Columbo, Executive Director di Hunters Group - offre alle farmacie una serie di potenzialità di sviluppo che in buona parte rimangono inespresse, perché il farmacista fa spesso fatica a cogliere e soddisfare le richieste dei clienti. Ed è proprio in questo scenario che le aziende di questo settore hanno iniziato a investire maggiormente sul canale farmacia, attraverso attività mirate di supporto al personale con una, e importantissima, conseguenza: sono aumentate le opportunità professionali per chi si occupa di marketing e di vendita e ha un'esperienza specifica in questo ambito".

I profili maggiormente ricercati sono brand manager, product manager e trade marketing manager, ma anche direttore vendite Italia, area manager e retail account manager. Ecco, nel dettaglio, di cosa si occupano.

- Product manager e Brand manager: è responsabile di un prodotto o di una linea di prodotti. Coordina il proprio team nell'affiancamento alla forza vendita e supervisiona l'interazione con il reparto marketing per la definizione di strategie commerciali e per le analisi di mercato. Gestisce il budget da spendere in comunicazione e pubblicità.

HUNTERS
— GROUP —

- Trade marketing manager: è responsabile della definizione della strategia aziendale per il canale distributivo e dell'implementazione delle attività di marketing operativo sul punto vendita. Definisce, a livello strategico, le attività di trade marketing per i vari canali e ne monitora i risultati.

- Direttore vendite Italia: collabora alla stesura del budget in funzione delle aree geografiche, dei clienti e dei canali di vendita ed è responsabile del raggiungimento degli obiettivi di fatturato. Definisce il budget di vendita in funzione delle aree e dei clienti e si occupa dell'implementazione della strategia commerciale. Si occupa, infine, della gestione, selezione e formazione della rete commerciale.

- Area manager: si occupa della gestione del proprio pacchetto clienti nell'area di competenza e del coordinamento del team di venditori. E' responsabile dell'implementazione del portfolio clienti e del fatturato. Se necessario, infine, si occupa dell'assunzione di nuovi collaboratori e della loro formazione.

- Retail account manager: gestisce e sviluppa la rete di punti vendita già attivi e si occupa della fase di start-up di quelli nuovi. Definisce le strategie di sviluppo commerciale ed è responsabile del raggiungimento degli obiettivi di fatturato. Verifica, infine, che tutti i punti vendita mantengano standard elevati di qualità e performance.

"La richiesta di questi profili - continua Matteo Columbo - è cresciuta nell'ultimo anno del 10-15%. Le aziende sono alla ricerca di professionisti che conoscano le logiche e le dinamiche del canale distributivo farmacia e sono disposte ad offrire retribuzioni interessanti: per i profili marketing si va da una Ral di 40.000 euro per i profili più junior (brand manager o trade marketing specialist), fino ai 70.000 un direttore marketing con più di 10 anni di esperienza; per i profili commerciali, invece, partiamo da una Ral di 45.000 euro per un sales account o junior national account manager, per arrivare a 50.000-70.000 euro per un area manager con 7-10 anni di esperienza nella vendite, fino a 120.000 euro per un direttore vendite con circa 15 anni di esperienza".

La richiesta di professionisti esperti del settore è cresciuta nell'ultimo anno del 10-15%

Il marketing investe in farmacia

La dermocosmesi si affida a brand e product manager

Dal brand manager al direttore vendite, passando per il product manager. Sono alcuni dei profili più ricercati in ambito dermocosmesi, il segmento della cosmetologia che studia e produce articoli per le più comuni patologie di tipo dermatologico come per esempio acne, secchezza cutanea o dermatiti, e che sembra non conoscere crisi. «Il mercato della dermocosmesi in Italia», dichiara Matteo Columbo, executive director di **Hunters Group**, «offre alle farmacie una serie di potenzialità di sviluppo che in buona parte rimangono inesprese, perché il farmacista fa spesso fatica a cogliere e soddisfare le richieste dei clienti. Ed è proprio in questo scenario che le aziende di questo settore hanno iniziato a investire maggiormente sul canale farma-

I profili maggiormente ricercati sono product manager, brand manager e trade marketing manager. I primi sono i responsabili di un prodotto o di una linea di prodotti, coordinando il proprio team nell'affiancamento alla forza vendita e gestendo il budget da spendere in comunicazione e pubblicità. Il trade marketing manager è invece responsabile della definizione della strategia aziendale per il canale distributivo e dell'implementazione delle attività di marketing operativo sul punto vendita. Buone prospettive anche per il direttore vendite Italia, l'area manager e il retail account manager.



cia, attraverso attività mirate di supporto al personale con una, e importantissima, conseguenza: sono aumentate le opportunità professionali per chi si occupa di marketing e di vendita ed ha una esperienza specifica in questo ambito». La richiesta di questi profili è cresciuta nell'ultimo anno del 10-15%. Le aziende sono alla ricerca di professionisti che conoscano le logiche e le dinami-

che del canale distributivo farmacia e sono disposte a offrire retribuzioni interes-

santi: per i profili marketing si va da una Ral di 40.000 euro per i profili più junior (brand manager o trade marketing specialist), fino ai 70.000 di un direttore marketing con più di 10 anni di esperienza; per i profili commerciali, invece, partiamo da una Ral di 45.000 euro per un sales

account o junior national account manager, per arrivare a 50.000-70.000 euro per un area manager con 7-10 anni di esperienza nella vendite, fino a 120.000 euro per un direttore vendite con circa 15 anni di esperienza».

