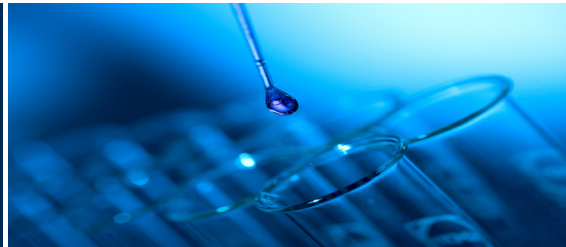


SALARY
SURVEY
2016



Healthcare & Life Sciences

Gentili clienti,
abbiamo il piacere di presentarvi i nuovi studi di retribuzione relativi all'anno 2016.

Michael Page, quale leader nella ricerca e selezione di personale, si posiziona come partner ideale per tutte quelle aziende che come noi vogliono investire nel talento e nelle competenze, garantendo trasparenza e oggettività lungo tutto il processo di selezione.

Avvalersi della collaborazione di risorse competenti e produttive è infatti l'asset fondamentale perché un'azienda possa essere competitiva e raggiungere performance di livello, in un mercato sempre più sfidante.

In un ambiente in evoluzione e sempre più complesso, caratterizzato da cambiamenti economici e socio-demografici, le professioni si diversificano e caratterizzano per maggiori competenze tecniche, una più alta specializzazione e l'internazionalizzazione dei profili.

L'obiettivo delle nostre salary survey è quello di fornire una visione accurata dei livelli retributivi dei profili più richiesti, fornendo un quadro aggiornato delle condizioni attuali del mercato, delle tendenze del lavoro e dei livelli dei salari nelle seguenti discipline:

Banking & Insurance • Finance • Engineering & Manufacturing • Consulting • Digital & New Media • Healthcare & Life Sciences • Human Resources • Procurement & Supply Chain Property & Construction • Retail • Tax & Legal • Technology • Sales & Marketing

Grazie all'esperienza maturata in quasi 20 anni di attività, Michael Page Italia è in grado di agire come partner e consulente sia per i propri candidati che per i propri clienti .

Ringrazio tutti coloro che hanno contribuito alla realizzazione di questo studio e confido possiate trovarlo ricco di informazioni utili.

I nostri consulenti sono a disposizione per fornirvi ulteriori dettagli, o per approfondire vostre specifiche esigenze.

Cordialmente,
Tomaso Mainini
Managing Director

MICHAEL PAGE

Michael Page è una tra le più importanti società a livello europeo e mondiale nella ricerca e selezione di personale specializzato, con un know-how d'eccellenza nell'ambito del "middle e top management" per i settori Banking e Insurance, Finance, Consulting, Engineering & Manufacturing, Green Business, Digital & New Media, Healthcare & Life Sciences, Human Resources, Procurement & Supply Chain, Property & Construction, Retail, Tax & Legal, Technology, Sales & Marketing.

Da 40 anni il gruppo offre ai clienti soluzioni innovative e personalizzate per il recruitment dei migliori talenti sul mercato, sia per incarichi a tempo indeterminato sia per missioni a tempo determinato.

Nato nel 1976 e quotato alla Borsa di Londra, il Gruppo è oggi presente in 35 Paesi tra Europa, Asia-Pacifico, America del Nord e del Sud, Medio Oriente e Africa.

Il successo delle nostre missioni dipende essenzialmente dal nostro metodo d'approccio. In un contesto complesso, c'è bisogno di una relazione privilegiata, di contatti diretti e di consigli ad alto valore aggiunto. E' dunque essenziale creare delle equipe specializzate per rispondere in maniera rapida e pertinente ai bisogni dei clienti e dei candidati. L'esperienza settoriale dei nostri consulenti conferma la volontà da parte di Michael Page di portare alle aziende risposte rapide, adatte alla diversità dei loro bisogni e delle loro problematiche, stabilendo così una vera e propria partnership con il cliente.

PAGEGROUP IN ITALIA

In Italia, PageGroup è presente dal 1997 con 5 sedi: Milano, Roma, Torino, Bologna, Padova.

Ad oggi il Gruppo si presenta così strutturato:

- Page Executive, brand di Page Group specializzata in head hunting, per figure dirigenziali a livello di comitato esecutivo. Con un approccio flessibile e dinamico strutturato per settore, Page Executive offre un servizio focalizzato alla soddisfazione del cliente grazie alla comprovata esperienza nella ricerca e selezione di dirigenti per inserimenti permanent e temporary.
- Michael Page, è specializzato nella ricerca e selezione di posizioni di middle e top management. Grazie all'esperienza di consulenti ex-operativi del settore riesce a comprendere le esigenze dei clienti e ad individuare il giusto candidato.
- Page Personnel, si occupa di ricerca e selezione di impiegati e giovani professionisti qualificati, mediante somministrazione di lavoro temporaneo e assunzioni dirette a tempo determinato e indeterminato. Anche qui la specializzazione delle divisioni è uno dei principali punti di forza.

INDICE

1. NOTE PRELIMINARI	6
---------------------------	---

2. FUNZIONI.....	9
------------------	---

PROFILI COMMERCIALI

Informatore Scientifico del Farmaco.....	10
Sales Representative.....	11
Area Manager	12
Sales Manager	13
Direttore Commerciale.....	14
Key Account Manager.....	16
Product Manager	17
Brand Manager	18
Sales Export.....	19

PROFILI MARKETING

Product Specialist	20
Business Analytic Manager.....	21
Medical Liaison	22
Medical Advisor.....	23
Medical Director	24
Marketing Manager	25
Marketing Director.....	26
Market Access Manager.....	27
Product Manager	28

PROFILI TECNICI

Regulatory Affairs Manager.....	29
CRA	30
Clinical Monitor.....	31
Quality Assurance Specialist.....	32
Responsabile Validazione	33
Biostatistico	34
Responsabile Qualità.....	35
Responsabile Farmacovigilanza.....	36
Clinical Project Manager	37
Project Manager R&D.....	38
Senior Mechanical Design Engineer	39
HW and Validation Engineer	40

3. I NOSTRI UFFICI.....	41
-------------------------	----

1. NOTE PRELIMINARI

Michael Page Healthcare & Life Sciences è una divisione di Michael Page, leader europeo nella consulenza per la ricerca di personale qualificato. Questa divisione è nata per rispondere alle esigenze dei clienti ed è volta alla selezione di profili dalle diverse competenze ma con in comune il background nel settore di provenienza. Forte della crescente fiducia che i candidati hanno sempre testimoniato, Michael Page Healthcare & Life Sciences è diventato un attore di riferimento in Italia e in Europa. Contando sulla perizia di consulenti, di formazione specifica, la divisione Healthcare & Life Sciences si è specializzata nell'identificazione, valutazione e assunzione di personale a tutti i livelli di responsabilità (ultimi livelli impiegatizi, quadri dirigenti). I nostri consulenti, forti della conoscenza maturata in ambito Healthcare, accompagnano i clienti lungo tutto il processo di selezione, mettendo a disposizione il loro know-how e la garanzia di un intervento in un quadro qualitativo, deontologico e giuridico imposto dal gruppo Michael Page e dalla legislazione vigente.

Michael Page Healthcare & Life Sciences, al fine di proporre soluzioni adeguate per ogni missione, si avvale di metodi complementari di ricerca:

- una rete di oltre 25.000 professionisti del settore in Italia, che ogni consulente può istantaneamente contattare;
- uno spazio specificatamente dedicato ai profili tecnici, scientifici e medici sul sito www.michaelpage.it, oltre che sui principali job board specializzati;
- annunci di grande visibilità sulla stampa e sui maggiori siti europei per l'impiego;
- una modalità di approccio diretto dei candidati presi in considerazione.

Questa indagine è il frutto del lavoro quotidiano dei consulenti della divisione Healthcare & Life Sciences nel corso degli anni e, nello specifico, dell'analisi delle candidature ricevute e prese in considerazione ogni mese. Per ogni profilo abbiamo precisato le tendenze del mercato ad esso relativo, oltre alle possibili evoluzioni di carriera. I commenti si basano sulla percezione delle aspettative del candidato, sulla constatazione del percorso specifico e sul contesto del servizio di ricerca e selezione da noi gestito. Sebbene i profili descritti non siano adattabili a tutte le strutture aziendali, possono tuttavia contribuire a fare un po' di luce sulle attività relative a precise opportunità professionali. Ci auguriamo che possiate trovare in questo documento informazioni e pareri complementari, in aggiunta a quanto già di vostra conoscenza. Non esitate a sottoporci i vostri commenti o a contattarci per eventuali chiarimenti.

Buona lettura!

Note relative alle tabelle retributive:

- RAL = Retribuzione Annua Lorda
- Le retribuzioni riportate nelle tabelle retributive sono da considerarsi in Euro



PROFILI COMMERCIALI

Informatore Scientifico del Farmaco

- Riportando all'Area Manager di riferimento, l'ISF ha le seguenti responsabilità:
- Attivare un dialogo con la classe medica nell'area terapeutica di competenza ed offrire un servizio di consulenza e di informazione tecnico scientifica
- Sviluppare competenze specifiche appartenenti all'area terapeutica di competenza mediante la partecipazione a fiere e congressi.
- Cooperare proattivamente nel disegnare il piano di azione di territorio con l'Area Manager, in linea con gli obiettivi nazionali e regionali
- Il candidato ideale è in possesso di una laurea ad indirizzo scientifico (Farmacia, CTF, Biologia, Medicina, Veterinaria) ed ha maturato almeno una breve esperienza nel settore.

Altre Conoscenze:

- Ottime doti di comunicazione, creatività e problem solving
- Forte orientamento ai risultati

Studio retributivo in base agli anni di esperienza

Numero di anni di esperienza nella funzione	0-5 anni	5-10 anni	+10 anni
Min/Max	25-45 k euro	35-50 k euro	50 k euro in su

La posizione prevede una forma di retribuzione variabile di circa il 15% della retribuzione annua lorda.

PROFILI COMMERCIALI

Sales Representative

Il sales representative, riportando all'Area Manager, ha la responsabilità dello sviluppo commerciale dell'area e dei prodotti medicali di riferimento. In particolare deve:

- Promuovere la linea di prodotti per l'area di competenza visitando clienti acquisiti e potenziali
- Occuparsi sia degli aspetti scientifici che di quelli economici, interfacciandosi con coloro che valutano il prodotto da un punto di vista tecnico
- Gestire il processo di vendita per il settore attribuito
- Mantenere stretti contatti con i colleghi che operano in zona al fine di assicurare un efficace approccio al cliente
- Ha la responsabilità di monitorare costantemente il mercato e la concorrenza, per applicare efficacemente le strategie commerciali
- Raccogliere e discutere con la Posizione Superiore informazioni sull'evoluzione del mercato di riferimento proponendo le azioni che possano meglio supportare il raggiungimento degli obiettivi assegnati
- Gestire i contatti con i KOL

Il candidato ideale è in possesso di una laurea ad indirizzo scientifico (Farmacia, CTF, Biologia, Medicina, Veterinaria) ed ha maturato almeno una breve esperienza nel settore.

Altre Conoscenze:

- Ottime doti di comunicazione, creatività e problem solving
- Forte orientamento ai risultati

Evoluzione

Area Manager, Sales Manager.

Studio retributivo in base agli anni di esperienza

Numero di anni di esperienza nella funzione	0-5 anni	5-10 anni
Min/Max	35-45 k euro	55-65 k euro

La posizione prevede una forma di retribuzione variabile di circa il 15% della retribuzione annua lorda.

PROFILI COMMERCIALI

Area Manager

Le maggiori responsabilità sono:

- Raggiungere il budget di vendita attraverso la gestione della rete di vendita (Key Account/Agenti);
- Motivare e selezionare la struttura commerciale garantendone una continua formazione;
- Attuare la politica commerciale, seguendo le linee guida dell'azienda, e sviluppare i Key customers;
- Monitorare il mercato individuando nuove opportunità di business e riportando alla Direzione Vendite i trend di mercato;
- Supportare le attività di marketing.

L'Area Manager, riportando al Direttore Commerciale, ha la responsabilità di raggiungere l'obiettivo di fatturato condiviso con il Direttore Commerciale attraverso la gestione operativa del territorio/canale/clienti assegnati.

E' la figura in azienda che avendo un'approfondita conoscenza del territorio gestito unita ad una esperienza lavorativa superiore ai 4/5 anni, ha la capacità di interpretare i segnali di mercato dando indicazioni precise e puntuali alla direzione vendite sui trend futuri. Il ruolo richiede l'aver maturato una solida esperienza commerciale diversificata per aree geografiche/canale unita alla capacità di motivare la forza commerciale.

Evoluzione

Sales Manager.

Studio retributivo in base agli anni di esperienza

Numero di anni di esperienza nella funzione	0-5 anni	+5 anni
Min/Max	50-70 k euro	55-90 k euro

La posizione prevede una forma di retribuzione variabile di circa il 20-30% della retribuzione annua lorda

PROFILI COMMERCIALI

Sales Manager

Le maggiori responsabilità sono:

- Definire il budget di vendita in funzione delle aree e dei clienti;
- Raggiungere gli obiettivi di fatturato assegnati e condivisi con il Direttore Commerciale;
- Implementare la strategia commerciale attraverso una costante presenza sul territorio;
- Motivare e selezionare la struttura commerciale garantendone una continua formazione.

Il Sales Manager, riportando al Direttore Commerciale, collabora nella stesura del budget in funzione delle aree geografiche, dei clienti e dei canali di vendita ed è responsabile del raggiungimento degli obiettivi di fatturato.

Il ruolo richiede l'aver maturato una solida esperienza commerciale diversificata per aree geografiche/canale di vendita/tipologia di clienti e gestione di uomini unita a capacità di analisi e sintesi.

Evoluzione

Sales Director.

Studio retributivo in base agli anni di esperienza

Numero di anni di esperienza nella funzione	0-5 anni	+5 anni
Min/Max	60-80 k euro	70-100 k euro

La posizione prevede una forma di retribuzione variabile di circa il 25% della retribuzione annua lorda.

PROFILI COMMERCIALI

Direttore Commerciale

Le maggiori responsabilità del Direttore Commerciale sono:

- Definire ed implementare la strategia aziendale in accordo con il Comitato di Direzione al raggiungimento degli obiettivi generali e di profitto
- Conoscere il mercato e analizzarne le tendenze, valutare i prodotti della concorrenza, formulando suggerimenti pertinenti
- Esercitare i poteri di gestione che gli sono stati assegnati dalla Direzione Generale, operando nel rispetto delle direttive ricevute, dei piani e delle strategie approvate, delle politiche e delle procedure aziendali del settore commerciale
- Gestire il processo di vendita al fine di incrementare le opportunità di business
- Dirigere e coordinare le attività del Dipartimento Commerciale, gestire i rapporti con i settori aziendali e di gruppo, con gli enti esterni e con i clienti
- Pianificare le previsioni di spesa e di investimento del settore di responsabilità e collaborare con il settore amministrativo alla definizione delle previsioni e delle verifiche delle entrate e delle spese del settore
- Definire insieme alla Direzione Marketing il piano marketing
- Raggiungere gli obiettivi di fatturato e margine
- Motivare il proprio team garantendone una continua formazione
- Assicurare la puntuale e corretta elaborazione dei report, dei budget revisionali e consuntivi, accompagnandoli con relazioni di analisi di scostamento

Il direttore Commerciale, riportando al Direttore Generale o all'Amministratore Delegato partecipa alla definizione delle strategie con il comitato di direzione ed è responsabile dei risultati di fatturato e margine.

Il ruolo richiede l'aver maturato una solida esperienza in ruoli commerciali unita alla capacità di interpretare i segnali di mercato e tradurlo in piani commerciali per massimizzare fatturato e margini.

Evoluzione

Le possibili evoluzioni del ruolo sono la Direzione Commerciale in aziende che sviluppano fatturati maggiori o posizioni di Direzione Generale.

Studio retributivo in base agli anni di esperienza

Numero di anni di esperienza nella funzione	0-5 anni	+5 anni
Min/Max	70-100 k euro	90-130 k euro

La posizione prevede una forma di retribuzione variabile di circa il 20-30% della retribuzione annua lorda.

PROFILI COMMERCIALI

Key Account Manager

Il Key Account Manager, riportando all'Area Manager o al Direttore Commerciale, ha la responsabilità di :

- Gestire del business dei Key Customers (esistenti e Potenziali)
- Sviluppare di un Network di centri di riferimento basato sui clienti top
- Raggiungere l'obiettivo di vendita di area sui key account definendo ed implementando piani di sviluppo strutturati
- Monitorare il mercato individuando nuove opportunità di business
- Cooperare con il marketing nella definizione ed implementazione dei piani strategici divisionali;

Requisiti richiesti per ricoprire la posizione sono:

- Laurea o cultura equivalente
- Esperienze professionali maturate in posizione di vendita per un periodo non inferiore a 3 anni
- Esperienze di gestione di Agenti / Distributori

Il ruolo richiede capacità di lavorare per obiettivi unite a forti doti relazionali e commerciali.

Evoluzione

Le possibili evoluzioni del ruolo riguardano la medesima funzione in aziende che sviluppano fatturati maggiori o la posizione di Area Manager a seconda del tipo di settore/canale distributivo nel quale lavora la persona e delle caratteristiche personali.

Studio retributivo in base agli anni di esperienza

Numero di anni di esperienza nella funzione	0-5 anni	+5 anni
Min/Max	35-45 k euro	45-70 k euro

La posizione prevede una forma di retribuzione variabile di circa il 10% - 25% della retribuzione annua lorda.

PROFILI COMMERCIALI

Product Manager

Nell'Area Marketing, si occuperà della definizione della strategia di marketing di un prodotto, collaborando sistematicamente con le diverse funzioni aziendali.

- Sviluppo e implementazione a livello locale della strategia aziendale relativa al prodotto (attraverso la definizione dei piani e la gestione del budget);
- Monitoraggio del mercato e della concorrenza;
- Individuare opportunità di crescita e definire obiettivi e strategie necessarie al loro raggiungimento;
- Garantire il corretto posizionamento del prodotto sul mercato locale e la realizzazione di iniziative che ne favoriscano la visibilità, l'utilizzo e l'apprezzamento;
- Gestire la relazione con il network dei Key Opinion Leader dell'area terapeutica di riferimento;
- Realizzazione dei materiali a supporto della Field Force;
- Partecipazione a training di aggiornamento destinati agli informatori e alla forza vendita.

Il candidato ideale è in possesso di una laurea ad indirizzo scientifico (Ingegneria, Farmacia, CTF, Biologia) ed ha maturato almeno una breve esperienza nel settore.

Evoluzione

Sr Product Manager, Brand Manager.

Studio retributivo in base agli anni di esperienza

Numero di anni di esperienza nella funzione	0-5 anni	5-10 anni	+10 anni
Min/Max	35-45 k euro	45-55 k euro	55 k euro in su

La posizione prevede una forma di retribuzione variabile di circa il 10-20% della retribuzione annua lorda

PROFILI COMMERCIALI

Brand Manager

Nell'Area Marketing, riporta direttamente al Marketing Manager.

- Lancio e sviluppo dei prodotti affidati e corretto posizionamento nel mercato;
- Coordinamento internazionale di prodotto;
- Definizione e gestione di tutte le leve del marketing mix;
- Determinazione e implementazione delle linee-guida di sviluppo strategico di medio e lungo periodo;
- Elaborazione di proposte di innovazione.

Il candidato ideale ha maturato un'esperienza di marketing di almeno 5 anni, dispone di forti capacità analitiche, è orientato al risultato, ha operato in contesti complessi ed internazionali, promuove idee, progetti ed iniziative finalizzate allo sviluppo e all'affermazione sul mercato dei prodotti di competenza.

Evoluzione

Sr Product Manager, Brand Manager.

Studio retributivo in base agli anni di esperienza

Numero di anni di esperienza nella funzione	0-5 anni	5-10 anni	+10 anni
Min/Max	35-45 k euro	45-55 k euro	65 k euro in su

La posizione prevede una forma di retribuzione variabile di circa il 10-20% della retribuzione annua lorda

PROFILI COMMERCIALI

Sales Export

Il candidato avrà il compito di sviluppare il mercato estero e di gestire il consolidamento dell'esistente.

Nello specifico dovrà:

- Identificare e selezionare le principali opportunità di business internazionale
- Definire in concerto con la direzione aziendale i Paesi target e la priorità di entrata negli stessi
- Definire per ogni Paese un piano d'azione in base alle direttive della politica export fissate dalla direzione aziendale individuando i giusti distributori per il canale ospedaliero
- Gestire le vendite esistenti a livello internazionale
- Effettuare una dettagliata analisi della concorrenza
- Valutare ulteriori iniziative commerciali come scouting di prodotti importabili per incrementare il portafoglio attuale con l'obiettivo di aumentare il fatturato.

Il candidato è laureato in materie economiche, ingegneria biomedicale o biologia, e ha un'esperienza in ruoli simili nel mercato healthcare. Conosce le strategie di marketing, le tecniche di transazione e di negoziazione, e ha padronanza dei meccanismi di internazionalizzazione e di esportazione.

Ha capacità organizzative, relazionali e comunicative, attitudine al problem solving, orientamento alla customer satisfaction e al team work.

È dinamico, flessibile e predisposto ai rapporti interpersonali; sa lavorare per obiettivi e con buona autonomia, è energico e ha un approccio dinamico al mercato.

Possiede ottime doti commerciali, intraprendenza, dinamicità, spirito d'iniziativa e disponibilità a viaggiare.

Conosce profondamente la lingua inglese e la conoscenza di altre lingue rappresenta un plus.

Evoluzione

Export Manager.

Studio retributivo in base agli anni di esperienza

Numero di anni di esperienza nella funzione	0-5 anni	5-10 anni
Min/Max	35-45 k euro	50-70 k euro

La posizione prevede una forma di retribuzione variabile di circa il 10-20% della retribuzione annua lorda

PROFILI MARKETING

Product Specialist

Il Product Specialist, inserito nell'area Sales & Marketing, gestisce la promozione e vendita di una linea di prodotti rivolta alle strutture sanitarie in una specifica area geografica.

- Si occupa sia degli aspetti tecnico-scientifici che di quelli commerciali e monitora costantemente il mercato e la concorrenza
- Incontra i KOL di competenza in stretto coordinamento con il Superiore, presenta il prodotto mirando a suscitare nel medico interesse verso i prodotti presentati, nel rispetto della scientificità dell'informazione e degli obiettivi della Business Unit di appartenenza
- Fornisce consulenza tecnica
- Gestisce le trattative commerciali con le strutture sanitarie e prepara eventuali gare di forniture pubbliche ospedaliere

Il candidato ideale è in possesso di una laurea ad indirizzo scientifico (medicina e chirurgia, scienze biologiche, chimica con indirizzo organico o biologico, farmacia, chimica e tecnologia farmaceutiche), ha maturato esperienza nel settore, ha forte orientamento ai risultati, spiccate capacità di comunicazione, spirito di iniziativa, determinazione e flessibilità. E' disponibile a trasferte.

Evoluzione

Product Manager.

Studio retributivo in base agli anni di esperienza

Numero di anni di esperienza nella funzione	0-5 anni	5-10 anni	+10 anni
Min/Max	35-40 k euro	40-55 k euro	50 k euro in su

La posizione prevede una forma di retribuzione variabile di circa il 10-25% della retribuzione annua lorda

PROFILI MARKETING

Business Analytic Manager

Nell'Area Marketing, il BAM sarà responsabile di tutte le attività analitiche a supporto delle BU specialistiche dell'azienda.

- Sviluppa nuovi sistemi di Business Intelligence e Sales Force Effectiveness;
- Presidia e coordina i principali processi relativi alle Vendite (business planning, target ed incentivi, performance management, segmentazione e targeting dei clienti, etc.).

Il candidato ideale è in possesso di una laurea in Scienze Statistiche ed ha maturato un'esperienza nel settore all'interno di realtà farmaceutiche.

Evoluzione

Head of Strategic Development, Marketing.

Studio retributivo in base agli anni di esperienza

Numero di anni di esperienza nella funzione	0-5 anni	5-10 anni	+10 anni
Min/Max	35-45 k euro	40-45 k euro	45 k euro in su

La posizione prevede una forma di retribuzione variabile di circa il 10-25% della retribuzione annua lorda

PROFILI MARKETING

Medical Liaison

All'interno della Direzione Medica, il Medical Liaison fornisce il più qualificato supporto medico scientifico relativamente ai prodotti del listino in un'area geografica a lui affidata.

- Cura e sviluppa i rapporti con gli Opinion Leaders;
- Imposta e realizza con i centri di riferimento studi e ricerche cliniche;
- Identifica i medical needs specifici dell'area assegnata ad elaborare un piano clinico locale, in accordo alle strategie aziendali;
- Affianca la forza vendita nelle relazioni con la classe medica attraverso un costante aggiornamento sui prodotti e le relative patologie.

Il candidato ideale è un laureato in Discipline Scientifiche (preferibilmente in Medicina e Chirurgia), in possesso di una pregressa esperienza in questo ruolo o ruoli analoghi, con un forte background scientifico e capacità di lavorare con team cross-funzionali.

Evoluzione

Area Medica, Medical Manager.

Studio retributivo in base agli anni di esperienza

Numero di anni di esperienza nella funzione	0-5 anni	+5 anni
Min/Max	35-50 k euro	50-60 k euro

La posizione prevede una forma di retribuzione variabile di circa il 10-20% della retribuzione annua lorda

PROFILI MARKETING

Medical Advisor

All'interno dell'Area Medica, il Medical Advisor è responsabile di un'area terapeutica, collaborando con le diverse funzioni aziendali e gestendo gli studi clinici della sua area.

- Attività di training alla forza vendita;
- È coinvolto negli studi clinici nazionali ed internazionali;
- Partecipa ad incontri scientifici;
- Mantiene i contatti con i Key Opinion Leaders;
- Fornisce supporto medico scientifico all'attività di marketing, alle altre funzioni aziendali ed ai clienti;
- Crea e verifica le modalità di promozione della letteratura scientifica.

Il candidato ideale ha maturato una breve esperienza nella funzione nella direzione medica di una multinazionale farmaceutica. Preferibilmente è laureato in Medicina e Chirurgia

Evoluzione

Area Medica, Medical Manager.

Studio retributivo in base agli anni di esperienza

Numero di anni di esperienza nella funzione	0-5 anni	+5 anni
Min/Max	45-60 k euro	60-90 k euro

Una parte variabile del 10-20% della remunerazione fissa viene generalmente aggiunta a questa remunerazione.

PROFILI MARKETING

Medical Director

Il Direttore Medico è responsabile dei servizi relativi alla medicina e alla gestione degli studi clinici.

- Ha ruolo di leadership e background medico-scientifico nello sviluppo di programmi strategici di Clinical research in linea con la strategia globale e nel supporto alla registrazione locale e al marketing
- Collabora con i centri di ricerca locali per sviluppare programmi di Clinical Trial a supporto della registrazione del prodotto
- Da input medico-scientifico al team di sviluppo prodotti
- Supporta le attività globali di farmacovigilanza
- Stabilisce rapporti con KOL, istituzioni e organizzazioni healthcare per assicurare che gli sviluppi nel campo specifico siano identificati e monitorati
- Gestisce l'informazione medico scientifica
- In concerto con il senior management locale sviluppa strategie di prodotto considerate a livello clinico, regolatorio, di marketing e finanziario
- Ha la responsabilità della gestione finanziaria del piano R&D incluso il forecast del budget, l'allocazione delle risorse e la preparazione di report periodici.

Il candidato è Laureato in Medicina e Chirurgia

Evoluzione

General Manager.

Studio retributivo in base agli anni di esperienza

Numero di anni di esperienza nella funzione	0-5 anni	5-10 anni	+10 anni
Min/Max	80-100 k euro	100-140 k euro	150 k euro in su

Una parte variabile del 10-25% della remunerazione fissa viene generalmente aggiunta a questa remunerazione.

PROFILI MARKETING

Marketing Manager

Le maggiori responsabilità sono:

- Garantire la corretta implementazione del piano marketing;
- Avere la responsabilità diretta del budget promo/pubblicitario;
- Garantire gli obiettivi di market share e di profittabilità;
- Motivare la struttura marketing garantendone una continua formazione.

Il Marketing Manager, riportando al Direttore Marketing o al Direttore Commerciale nelle strutture più snelle, ha la responsabilità di uno o più segmenti di mercato/prodotto.

Il ruolo richiede l'aver maturato una solida esperienza nella gestione di più brand/prodotti.

Evoluzione

La possibile evoluzione del ruolo è la Direzione Marketing.

Studio retributivo in base agli anni di esperienza

Numero di anni di esperienza nella funzione	0-5 anni	5-10 anni	+10 anni
Min/Max	45-60 k euro	50-90 k euro	80 k euro in su

Una parte variabile del 10-20% della remunerazione fissa viene generalmente aggiunta a questa remunerazione.

PROFILI MARKETING

Marketing Director

Le maggiori responsabilità sono:

- Definire la strategia marketing in accordo con il Comitato di Direzione;
- Definire in accordo con la comunicazione la strategia media;
- Garantire gli obiettivi di market share e di profittabilità;
- Motivare la struttura marketing garantendone una continua formazione.

Il Direttore Marketing, riportando nelle strutture più complesse al Direttore Commerciale o al Direttore Generale, è parte del comitato di direzione ed è responsabile dell'immagine dell'azienda e della market share unitamente alla condivisione con la Direzione Commerciale dei risultati di fatturato e margine. Il ruolo richiede l'aver maturato un'esperienza pregressa in realtà multinazionali ed una profonda conoscenza delle logiche di mercato nel quale si opera per tipo di canale e prodotto.

Evoluzione

Le possibili evoluzioni del ruolo sono la Direzione Commerciale o la Direzione Generale.

Studio retributivo in base agli anni di esperienza

Numero di anni di esperienza nella funzione	0-5 anni	5-10 anni	+10 anni
Min/Max	70-80 k euro	80-100 k euro	110 k euro in su

Una parte variabile del 10-25% della remunerazione fissa viene generalmente aggiunta a questa remunerazione.

PROFILI MARKETING

Market Access Manager

Il ruolo prevede la definizione della strategia e di attività al fine di assicurare un ottimale accesso al mercato e riconoscimento alla rimborsabilità.

- Pianificazione strategica nelle aree di Valutazione Economica, Outcomes Research e Rimborso per i prodotti in sviluppo ed in-line;
- Pianificazione e coordinamento di progetti di ricerca, di studi osservazionali e di valutazione economica in ambito nazionale ed internazionale;
- Gestione del profilo economico e di efficacia per l'intero ciclo del prodotto;
- Sviluppo di analisi costo efficacia e di Health Technology Assessment dossier necessari per garantire l'accesso al mercato;
- Supporto alla funzione marketing per la definizione della strategia di accesso al mercato e presentazione del Product Value a Payers ed Autorità;
- Partecipazione alla definizione della strategia economica e sviluppo di progetti in collaborazione con altre funzioni aziendali (Clinical Affairs, Marketing, Business Development);
- Analisi di scenario del mercato sanitario funzionali alla pianificazione strategica ed operativa.

Evoluzione

Direzione Commerciale o Direzione Generale.

Studio retributivo in base agli anni di esperienza

Numero di anni di esperienza nella funzione	0-5 anni	+5 anni
Min/Max	40-50 k euro	50-90 k euro

Una parte variabile del 10-20% della remunerazione fissa viene generalmente aggiunta a questa remunerazione.

PROFILI MARKETING

Product Manager

Il Product manager è responsabile di tutte le attività di product management per la linea esistente.

Le sue funzioni principali sono:

- Creare e gestire product roadmaps attraverso raccolta dati qualitativa e quantitativa con l'obiettivo di: definire i trend di mercato, valutare la concorrenza e market share aziendale, valutare il cambiamento nei bisogni dei clienti e delle loro preferenze relativamente alle linee di prodotto aziendali.
- Definire piani di budget necessari
- Preparare e presentare al management dei Product Review Meeting; identificare internamente opportunità di miglioramento nelle cost performance, qualità dei prodotti e miglioramenti nella capacità produttiva
- Definire, gestire ed eseguire piani di marketing per prodotti esistenti
- Gestire i clienti e rappresentare l'interfaccia con il mercato specie nelle iniziative di sviluppo prodotto e nelle negoziazioni
- Supportare le attività di marketing, l'organizzazione di clinical trials, l'organizzazione di fiere, l'identificazione di KOL e relazione con gli stessi
- Supportare il sales team attraverso la preparazione di materiale Marcom.
- Disponibilità a viaggiare in media il 5% del tempo

Evoluzione

Il candidato è laureato in materie economiche e/o scientifiche con Master preferito e ha maturato un'esperienza di almeno 2-3 anni nel marketing del settore farmaceutico o dispositivi medici.

Studio retributivo in base agli anni di esperienza

Numero di anni di esperienza nella funzione	0-5 anni	5-10 anni
Min/Max	35-45 k euro	50-60 k euro

Una parte variabile del 10-20% della remunerazione fissa viene generalmente aggiunta a questa remunerazione.

PROFILI TECNICI

Regulatory Affairs Manager

- Si occupa dell'allestimento della documentazione e delle pratiche ministeriali in conformità alla normativa al fine di assicurare l'immissione e il mantenimento in commercio dei prodotti nei tempi e modi definiti secondo la strategia aziendale;
- Redige le pratiche ministeriali (AIC, variazioni, rinnovi, pubblicità, etc...) per i prodotti;
- Si occupa dei dossier di prodotto per tutte le aree di competenza;
- Si interfaccia con il ministero della sanità per le normative italiane/europee;
- Gestione dei rapporti e delle relazioni con autorità sanitarie e con Associazioni Esterne;
- Verifica la compliance con quanto autorizzato per il prodotto;
- Ha responsabilità dell'aggiornamento normativo;
- E' di supporto marketing per lo sviluppo di nuovi prodotti.

La formazione del profilo è di tipo scientifico, solitamente laureato in CTF. E' una mansione destinata a persone precise, con buone doti di problem solving e rispetto delle scadenze.

Evoluzione

I profili particolarmente validi abbracciano, come naturale crescita professionale, il ruolo di Regulatory Affairs Director.

Studio retributivo in base agli anni di esperienza

Numero di anni di esperienza nella funzione	0-5 anni	+5 anni
Min/Max	35-45 k euro	45-75 k euro
Min/Max	40-55 k euro	50-80 k euro

PROFILI TECNICI

CRA

- Si occupa di gestire studi clinici nazionali ed internazionali, lavora in stretta collaborazione con CRA e CRO garantendo il pieno supporto per gli aspetti scientifici;
- Gestisce gli studi clinici con responsabilità diretta del progetto di ricerca affidato in tutte le sue fasi;
- Gestisce le diverse necessità, specificità e operatività richieste dallo studio alla pianificazione fino alla conclusione;
- Definisce e gestisce le risorse umane e tecniche richieste dallo studio;
- Mantiene i rapporti con le CRO e le Società di Servizi eventualmente coinvolte nel progetto ed è responsabile del coordinamento delle attività connesse;
- Prepara gli stati di avanzamento periodici delle attività svolte;
- Collabora con il Direttore delle Ricerche Cliniche e il Senior CRM per la definizione e la negoziazione degli aspetti contrattuali e finanziari con i Centri Sperimentali, le CRO e le strutture coinvolte nello studio;
- Collabora con il Direttore delle Ricerche Cliniche e il Senior CRM per la pianificazione delle strategie di sviluppo dei farmaci sperimentali;
- Collabora con il Direttore delle Ricerche Cliniche e il Senior CRM per le attività di Medical Writing sia relative agli studi (protocollo clinico, CRF, Final Report, etc.) che, più in generale, ai farmaci sperimentali (IB, ASR, IMPD, etc.).

Laureato in discipline scientifiche, questo profilo è dotato di organizzazione, precisione, costanza e orientamento al risultato.

Evoluzione

I profili maggiormente validi possono diventare responsabili di progetti più grandi o Clinical PM presso realtà multinazionali del settore.

Studio retributivo in base agli anni di esperienza

Numero di anni di esperienza nella funzione	0-5 anni	5-10 anni	+10 anni
Min/Max	35-40 k euro	40-45 k euro	45 k euro in su

PROFILI TECNICI

Clinical Monitor

Il Clinical Monitor avrà responsabilità di:

- Pianificazione, preparazione e conduzione di pre-study, initiation, monitoring visits and close out;
- Partecipazione a meeting in Italia e/o all'estero;
- Mantenimento di sites files e di tutta la documentazione relativa allo studio;
- Supporto agli sperimentatori per tutta la durata dello studio;
- Partecipazione alle attività del team di progetto (comprendente statistici, data manager, assistenti di sede);
- Gestione dei contatti con lo Sponsor;
- Monitoraggio di studi clinici multicentrici;
- Progettazione studi clinici osservazionali presso centri ospedalieri con i clinici di riferimento per l'area terapeutica di competenza.

Il profilo ha una preparazione scientifica e presenta caratteristiche di puntualità, precisione e rispetto delle scadenze.

Evoluzione

Clinical Monitor Manager.

Studio retributivo in base agli anni di esperienza

Numero di anni di esperienza nella funzione	0-5 anni	5-10 anni	+10 anni
Min/Max	35-40 k euro	40-45 k euro	45 k euro in su

PROFILI TECNICI

Quality Assurance Specialist

Il Quality Assurance si occupa di assicurare che il prodotto e il servizio soddisfi requisiti interni ed esterni occupandosi di:

- Stabilire standard di qualità e sicurezza
- Redigere e gestire il sistema di qualità interno, nel rispetto degli standard GMP
- Usare strumenti di misurazione di qualità ed assicurarsi che i manager e lo staff ne comprendano l'utilità per migliorare il business
- Monitorare e consigliare sul sistema di qualità esistente e laddove necessario fornire tecniche e strumenti per raggiungere gli standard di qualità richieste
- Interfacciarsi con gli acquisti e la produzione per misurare gli standard di qualità di fornitori esterni e processi interni
- Produrre report sulle performance misurandole sulla base di standard

Da formazione scientifica, in particolare con laurea in Farmacia o discipline affini, è destinato a persone con forti doti di precisione, proattività e attenzione.

Evoluzione

QA Manager.

Studio retributivo in base agli anni di esperienza

Numero di anni di esperienza nella funzione	0-5 anni	5-10 anni	+10 anni
Min/Max	35-40 k euro	40-45 k euro	45 k euro in su

PROFILI TECNICI

Responsabile Validazione

Il Responsabile Validazione rispondendo al Direttore di Stabilimento avrà le seguenti responsabilità:

- Gestione e coordinamento delle attività di prima qualifica e di qualifica periodica su macchine di processo, impianti generali ed utilities e laboratori;
- Definizione dei protocolli di qualifica;
- Gestione e supervisione degli interventi delle risorse esterne eventualmente impiegate nelle attività di qualifica presso gli stabilimenti;
- Raccolta di tutta la documentazione per l'emissione dei rapporti di prima qualifica e di qualifica periodica effettuando la verifica finale della correttezza dei dati;
- Verifica della gestione delle attività di change control dei sistemi convalidati di competenza dell'area Ingegneria;
- Attività di project management nei progetti relativi agli impianti di processo;
- Coordinamento dell'attività del Servizio Strumentale per l'esecuzione dei relativi test e per lo studio delle sterilizzazioni.

Evoluzione

Il percorso di crescita per questo profilo è come Responsabile Manutenzione, gestendo le attività dello stabilimento e coordinando le relative risorse.

Studio retributivo in base agli anni di esperienza

Numero di anni di esperienza nella funzione	0-5 anni	5-10 anni	+10 anni
Min/Max	35-40 k euro	40-45 k euro	45 k euro in su

PROFILI TECNICI

Biostatistico

Lo statistico medico ha funzioni di:

- Supporto informativo e metodologico allo studio sperimentale di fenomeni medicoclinici e all' effetto di nuovi farmaci;
- Analisi della sopravvivenza di pazienti e animali trattati in ambito clinico e farmacologico;
- Pianificazione e analisi di esperimenti, di osservazione e studio di fenomeni sequenziali, dell'analisi della sopravvivenza di gruppi di popolazione, dell'analisi della discriminazione e della classificazione di gruppi di popolazione, nel confronto multiplo tra popolazioni trattate e non trattate nell'ambito clinico.

Di formazione scientifica, tendenzialmente con laurea in Statistica, queste figure iniziano a collaborare sugli studi già nel periodo universitario per poi passare al settore farmaceutico.

Evoluzione

Per queste figure la prospettiva di crescita è nell'ambito statistico con maggiori responsabilità manageriali nel ruolo di Senior Statistician.

Studio retributivo in base agli anni di esperienza

Numero di anni di esperienza nella funzione	0-5 anni	+5 anni
Min/Max	30-40 k euro	40 k euro in su
Min/Max	50-65 k euro	60-90 k euro

PROFILI TECNICI

Responsabile Qualità

- Organizzare le attività dedicate al controllo della qualità prodotto;
- Assicurare il mantenimento e il rispetto delle procedure e degli standard implementati in accordo con i requisiti interni al gruppo, con le specifiche richieste del cliente e con le certificazioni in essere;
- Monitorare i processi aziendali mediante attività di audit;
- Pianificare interventi atti a sviluppare i programmi di miglioramento qualità sia a livello di prodotto che a livello di processo;
- Curare la qualità del prodotto e fare da interfaccia con il cliente, con gli enti di sorveglianza e di certificazione;
- Partecipare ai progetti legati al raggiungimento della massima efficienza, con impegno nella gestione delle anomalie e nella riduzione degli scarti.

Di formazione prettamente tecnica, questo ruolo è destinato a persone con buone doti relazionali, gestionali e organizzative, forte propensione a lavorare per obiettivi e buone doti di leadership.

Evoluzione

Per i migliori questo ruolo è lo step necessario per passare alla posizione di Direttore della Qualità.

Studio retributivo in base agli anni di esperienza

Numero di anni di esperienza nella funzione	0-5 anni	5-10 anni	+10 anni
Min/Max	35-40 k euro	40-55 k euro	55 k euro in su

PROFILI TECNICI

Responsabile Farmacovigilanza

Assicurare che tutte le informazioni relative alla sicurezza dei prodotti, successive all'atto di autorizzazione, siano portate rapidamente a conoscenza del personale sanitario, anche tramite i contatti del servizio di informazione scientifica della propria azienda;

- Elaborare i rapporti periodici di aggiornamento sulla sicurezza (Periodic Safety Updated Report – PSUR) e trasmettere per via telematica al sistema nazionale di farmacovigilanza le segnalazioni di sospette reazioni avverse gravi e inattese verificatesi in Paese terzo;
- Comunicare all'Ufficio di Farmacovigilanza del Ministero della Salute qualsiasi iniziativa adottata da altri organismi sui propri prodotti per motivi di sicurezza, prima che tali interventi diventino di dominio pubblico;
- Diffondere ai prescrittori le note informative e gli aggiornamenti sulla sicurezza, ogni qualvolta emergano nuove informazioni sul profilo di tollerabilità del prodotto.

Di formazione scientifica in Medicina e Chirurgia oppure in Farmacia, Chimica e Tecnologie Farmaceutiche, Biologia, Chimica. I tempi e le modalità per l'esecuzione di tali compiti sono stabiliti dalla Direzione Generale per la Valutazione dei Medicinali e la Farmacovigilanza del Ministero della Salute, oltre che dalle Standard Operative Procedures (SOP) di ciascuna azienda.

Evoluzione

Da questo ruolo le prospettive di crescita si sviluppano in area medica o in ambito regolatorio.

Studio retributivo in base agli anni di esperienza

Numero di anni di esperienza nella funzione	0-5 anni	5-10 anni	+10 anni
Min/Max	35-40 k euro	40-45 k euro	50 k euro in su

PROFILI TECNICI

Clinical Project Manager

- Riporta direttamente al Direttore Medico;
- Revisiona la documentazione dello studio;
- Contatta gli Sperimentatori Clinici per le problematiche di tipo scientifico e organizzativo;
- Assicura il rispetto del Monitoring Plan o degli accordi contrattuali;
- Supporta il Trial Logistics;
- Coordina le attività dei CRA to Monitoring;
- Controlla e convalida i report di monitoraggio;
- Effettua le visite di co-monitoraggio;
- Verifica l'effettuazione delle attività del CRA to Monitoring secondo il Monitoring Plan o secondo quanto stabilito nel contratto;
- Partecipa all'Investigator's Meeting/Monitor's Meeting;
- Partecipa ad incontri periodici con i corrispondenti degli Sponsor per la pianificazione delle attività;
- Pianifica e conduce incontri con i CRA per la gestione dello studio;
- Invia periodicamente gli stati di aggiornamento agli Sponsor.

Il profilo ideale possiede una Laurea in discipline scientifiche e precedente esperienza nella posizioni. E' inoltre indispensabile saper lavorare con grande precisione e organizzazione, avere orientamento al problem solving e avere capacità di valutare le priorità.

Evoluzione

Area Medica.

Studio retributivo in base agli anni di esperienza

Numero di anni di esperienza nella funzione	0-5 anni	5-10 anni	+10 anni
Min/Max	35-40 k euro	40-50 k euro	50 k euro in su

PROFILI TECNICI

Project Manager R&D

Il Project Manager R&D curerà l'intero processo: dal concept del prodotto al lancio sul mercato; individuerà e progetterà nuovi dispositivi interfacciandosi con il marketing e le vendite per analizzare le esigenze del mercato; avrà la completa gestione tecnica della specifica linea di prodotti esistente studiando ed implementandone miglioramenti qualora necessario.

Il candidato ideale è laureato in Ingegneria (Elettronica, Meccanica, Aeronautica, Biomedica) ed ha maturato almeno cinque anni di esperienza in ruoli analoghi.

Il candidato ideale ha esperienza:

- Nella progettazione elettromeccanica e componenti di design e utilizza CAD tools
- Nella stesura di report e protocolli di validazione
- Nella validazione di processo e di prodotto e di interfaccia con enti di validazione
- Nella redazione di schede tecniche.

Il candidato ideale ha forte passione, è orientato al business e al lavoro di team; è curioso, determinato ed entusiasta.

Studio retributivo in base agli anni di esperienza

Numero di anni di esperienza nella funzione	0-5 anni	5-10 anni
Min/Max	35-45 k euro	50-60 k euro

PROFILI TECNICI

Senior Mechanical Design Engineer

Il Senior Mechanical Design Engineer sarà responsabile di guidare l'intera attività di progettazione meccanica: dalla realizzazione di prodotti e soluzioni innovative ed economicamente efficaci, allo sviluppo del prototipo fino alla produzione su larga scala, al fine di sostenere l'organizzazione.

Le sue principali mansioni sono:

- Progettare il nuovo prodotto meccanico secondo le specifiche tecniche, analizzare le prestazioni e fornire studi di fattibilità
- Condurre ed eseguire il sistema, il sottosistema e la parte di progettazione meccanica di prodotti per il loro trasferimento alla produzione oltre che alla fabbricazione, controllo, verifica e validazione
- Essere un responsabile tecnico per colmare e fungere da "trade union" tra il Marketing e il Team di progettazione meccanica
- Lavorare all'interno del team di progetto adottando soluzioni cost effective
- Fornire relazioni tecniche di alta qualità supportate da simulazioni e/o prove di laboratorio
- Studiare le nuove tecnologie e tendenze, che intercorrono nella generazione di produzione e di tecnologia roadmap
- Sostenere attivamente i clienti esistenti con miglioramenti dei progetti che rendano più efficace la producibilità e l'assemblaggio, riducendo al minimo i costi.

Il candidato ideale, con Laurea in Ingegneria meccanica o Ingegneria aeronautica, deve avere almeno 3-5 anni di esperienza nella progettazione dei prodotti (proE/solid work).

Deve avere un'ottima conoscenza della lingua inglese.

Dinamicità e flessibilità sono obbligatori per il ruolo.

Studio retributivo in base agli anni di esperienza

Numero di anni di esperienza nella funzione	0-5 anni	5-10 anni
Min/Max	50-60 k euro	60-70 k euro

PROFILI TECNICI

HW and Validation Engineer

HW and Validation Engineer deve progettare, pianificare, testare, validare e supervisionare la costruzione, l'installazione, il funzionamento e la manutenzione dei componenti elettrici/elettronici, le attrezzature, gli impianti, le strutture, e i vari macchinari.

Le sue principali mansioni sono :

- Design e progettazione dell'HW
- Documentazione tecnica
- Uso degli emulatori, schede di sviluppo, compilatori C e assembleri
- Uso di ORCAD, layout PCB, PLD/CPLD/VHDL e progettazione in FPGA per l'elettronica design automation (EDA)
- Inserire circuiti di progettazione e convalidare attraverso sistemi integrati
- Eseguire protocolli di test focalizzati sull'elettronica o sub-assemblaggio coinvolti in sistemi complessi
- Dare assistenza e supporto per garantire che la fabbricazione, l'installazione e il collaudo operativo siano conformi alle specifiche tecniche
- Eseguire e validare i test sulla base di un piano di test specifico e scrivere rapporti
- Convalidare applicazioni tecniche e software
- Eseguire misure elettriche/elettroniche con apparecchiature di laboratorio (oscilloscopio, multimetro, termometro digitale, analizzatore di sicurezza, analizzatore di spettro,)
- Integrare e valutare nuovi sensori per l'elettronica
- Sostenere il team di produzione per il trasferimento delle modifiche tecniche
- Agire come risolutore di problemi, di segnalazione di anomalie e ricerca di soluzioni più efficienti e cost-effective.

Il candidato ideale, con Laurea in Ingegneria Elettronica, deve avere almeno 10 anni di esperienza di progettazione elettronica nel settore ingegneristico/automotive/medicale.

Deve avere esperienza in design embedded; esperienza con ORCAD o equivalente ed esperienza in EMC test, programmazione e RTOS preferito.

Deve avere un'ottima conoscenza della lingua inglese.

Studio retributivo in base agli anni di esperienza

Numero di anni di esperienza nella funzione	0-5 anni	5-10 anni
Min/Max	50-60 k euro	60-70 k euro

3. I NOSTRI UFFICI

Sede di Milano

Via Spadari, 1 - 20123 Milano

Tel: +39 02 806 800 1

Fax: +39 02 806 800 277

Sede di Roma

Via Arcangelo Corelli, 10 - 00198 Roma

Tel: +39 06 853 770 1

Fax: +39 06 85377007

Sede di Torino

Via G. Botero, 18 - 10122 Torino

Tel: +39 011 55 70 555

Fax: +39 011 55 70 580

Sede di Bologna

Via Calzolerie, 2 - 40125 Bologna

Tel: +39 051 092 3091

Fax: +39 051 092 3087

Sede di Padova

Via Cesare Battisti, 3 - 35121 Padova

Tel: +39 049 7844 101

Fax: +39 049 7844 106



Part of
PageGroup