



NOME AZIENDA

MEDTRONIC

COMPANY PROFILE

Medtronic è leader mondiale nel campo delle tecnologie medico-terapeutiche, nella ricerca, sviluppo, produzione e distribuzione di sistemi biomedicali all'avanguardia, per il trattamento delle malattie croniche del sistema cardiovascolare, della colonna vertebrale, del dolore cronico benigno e dei disturbi del movimento, delle patologie urologiche, per la cura del diabete e delle malattie di orecchio-naso-gola.

Medtronic Italia S.p.A. si rivolge alle aziende ospedaliere, grazie ad una presenza capillare su tutto il territorio nazionale e si propone come partner globale nei confronti della classe medica e delle istituzioni sanitarie offrendo, oltre ai propri prodotti, un tempestivo ed accurato servizio ai clienti, cooperazione scientifica, supporto continuo tecnico e clinico ed aggiornamento professionale.

L'obiettivo di Medtronic è contribuire al benessere umano applicando l'**ingegneria biomedica** ai dispositivi medici che possono alleviare il dolore, ridare la salute e prolungare qualitativamente la vita.

Ogni anno sono oltre 7 milioni i pazienti che in tutto il mondo traggono beneficio dai dispositivi medici di Medtronic.

Medtronic conta attualmente più di 38.000 dipendenti in tutto il mondo e quasi 500 collaboratori in Italia, operanti in 5 Divisioni di Business (Gruppo Cardiovascolare, Neuromodulazione, Chirurgia Vertebrale, Diabete, Tecnologie chirurgiche) e Reparti di Business Support (Amministrazione & Finanza, Risorse Umane & Sviluppo Organizzativo, Comunicazione & Relazioni Istituzionali, Qualità, Attività Congressuali, Centro Ricerche di Studi Clinici & Economia Sanitaria, Assistenza Tecnica Apparecchiature, Information Technology, Servizi Generali).

AREE AZIENDALI DI INSERIMENTO E PROFILI DI MAGGIORE INTERESSE

I laureati costituiscono circa l'80% delle nostre risorse e le facoltà maggiormente rappresentate sono: Ingegneria Biomedica, Biotecnologie Mediche, Biologia e lauree affini. Le principali forme di reclutamento sono costituite dai curricula in risposta ad annunci pubblicati sul sito Medtronic o su job boards, dai contatti con le Università, dai job fairs e dagli stage aziendali.

Principali aree di inserimento:

SUPPORTO TECNICO E VENDITE

I giovani che ricerchiamo più frequentemente per figure tecniche e di vendita hanno una laurea in ingegneria biomedica, o comunque in materie scientifiche, una reale passione per il mondo biomedicale, disponibilità a spostamenti in tutta Italia e all'estero e preferibilmente un'esperienza, seppur breve, nel settore.

Al momento di ingresso in Azienda, Medtronic prevede un lungo percorso formativo ad hoc indispensabile per ricoprire con successo questi ruoli.

Il ruolo più tecnico, definito in Medtronic **TECHNICAL CONSULTANT**, garantisce un supporto tecnico e scientifico in sala operatoria al medico e al personale infermieristico nell'utilizzo dei dispositivi Medtronic. Frequenta le strutture ospedaliere per incontrare i medici e chirurghi, presentare i prodotti e fornire loro una consulenza tecnica sull'utilizzo dei vari strumenti.

Il ruolo più orientato alla vendita, definito **SALES REPRESENTATIVE**, gestisce direttamente le trattative commerciali con strutture sanitarie pubbliche e private : è infatti responsabile del fatturato di un'intera area geografica. Il Sales Representative vende i prodotti e le terapie Medtronic, costruendo e mantenendo relazioni con i maggiori stakeholders, monitorando costantemente il mercato e la concorrenza e suggerendo appropriate strategie di business e politiche di prezzo.

Ulteriori aree di inserimento sono:

Area Marketing

Cerchiamo persone che si occupino di supportare il business studiando e monitorando costantemente il mercato di riferimento, curando il lancio dei nuovi prodotti e le strategie di vendita più efficaci.

Area Clinica

Nell'area Clinica cerchiamo persone che si occupino degli studi clinici internazionali e nazionali post-marketing e di supportare le valutazioni cliniche e R&D promosse dai Clinical Head Quarters, al fine di fornire una nuova o addizionale evidenza clinica all'utilizzo dei prodotti Medtronic, facilitare lo sviluppo e il riconoscimento delle possibili sinergie prodotti/terapie e curare l'approvazione dei nuovi prodotti. Il gruppo clinico si occupa anche di sviluppare la presenza di prodotti Medtronic su nuovi mercati e di supportare il medico nell'ottimizzazione della terapia, oltre che di analizzare e monitorare i sistemi di finanziamento delle prestazioni ospedaliere e ambulatoriali, ed effettuare analisi dei costi e ricavi delle strutture ospedaliere.

Per Medtronic lo sviluppo delle Risorse Umane rappresenta un importante fattore strategico.

I **percorsi professionali** aziendali portano alla valorizzazione ed alla crescita di ogni singolo collaboratore.

Medtronic offre un contesto professionale evoluto in cui soddisfare anche le più esigenti aspettative di apprendimento continuo. Il percorso professionale comporterà il progressivo sviluppo delle competenze necessarie alla crescita nell'area aziendale di riferimento.

Inoltre, per tutte le persone assunte in Medtronic è previsto uno specifico piano di formazione che, nel caso dei neolaureati, diviene parte integrante del loro periodo di inserimento.

PROCESSO DI SELEZIONE

L'attività di selezione viene effettuata dalla Direzione Risorse Umane & Sviluppo Organizzativo in stretta collaborazione con i Manager di linea.

L'iter di selezione è costituito generalmente da 3 colloqui individuali, nell'arco di circa un mese.

Gli inserimenti avvengono generalmente tramite stage, per alcune posizioni, o direttamente tramite contratto a tempo indeterminato.

CONTATTI

Sede Legale: Via Varesina 162, 20156 Milano

Tel: 02241371

Fax: 0224138222

Human Resources Department: come sopra

Sito: www.medtronic.it

Nella sezione *Lavora con Noi* si possono trovare regolarmente le posizioni aperte a cui potersi candidare.