CRODA
SMART SCIENCE TO IMPROVE LIVES™

Pubblicato a settembre 2026

VENDITORE/TRICE TECNICO/A SETTORE B2B PHARMA

Croda è un'organizzazione FTSE100 (principale indice azionario della Borsa di Londra. Comprende le 100 società con la maggiore capitalizzazione quotate al London Stock Exchange) nella quale crediamo fermamente che le nostre persone facciano la differenza e che, insieme ai nostri valori di Innovazione, Responsabilità e Collaborazione, contribuiscano a creare il nostro Purpose: Smart science to improve lives™. Con oltre 5.000 dipendenti a livello globale, siamo specializzati nella ricerca e nello sviluppo di ingredienti innovativi per i mercati Life Science e Consumer Care.
Siamo impegnati nello sviluppo di una cultura inclusiva fondata su responsabilità, collaborazione e innovazione. Entrando a far parte di Croda, lavorerai in un team che utilizza la scienza innovativa per costruire un futuro più sostenibile.
Nel quadro della nostra ambiziosa Strategia di Crescita, siamo alla ricerca di un/una Veditore/trice Tecnico/a (Sales Representative) motivato/a da inserirsi nel team Pharma, con la responsabilità di identificare, sviluppare e mantenere vendite profittevoli nei mercati farmaceutici.

Chi stiamo cercando:

- Esperienza in un ruolo commerciale analogo, preferibilmente con almeno 2 anni di esperienza
- La conoscenza della normativa di settore costituisce un requisito preferenziale
- Laurea triennale o magistrale in Biologia, Farmacia, Chimica o altre discipline scientifiche
- Buona conoscenza del pacchetto MS Office
- Ottima conoscenza della lingua italiana
- Buona conoscenza della lingua inglese, sia scritta che parlata. Gradito almeno livello B2 - intermedio avanzato.

Informazioni aggiuntive

- Si tratta di una posizione ibrida con sede presso il nostro sito di Mortara, in provincia di Pavia.
- È richiesta la residenza nel Nord Italia oppure la disponibilità a trasferirsi, preferibilmente nelle aree di Milano, Novara, Vercelli o Pavia, o entro un'ora circa di auto da Mortara (PV)

Principali responsabilità:

- Le aree di competenza includeranno Italia, Croazia e Slovenia, con una disponibilità a trasferte fino al 70% del tempo
- Identificare, sviluppare e mantenere vendite profittevoli in linea con gli obiettivi annuali e il piano vendite
- Negoziare i migliori accordi commerciali possibili con i clienti
- Utilizzare il CRM di Croda, redigere report delle visite, gestire campioni, richieste provenienti dal web e la pipeline commerciale per supportare il processo di vendita
- Svolgere tutte le attività nel rispetto delle normative aziendali in materia di salute, sicurezza e ambiente
- Svolgere ogni altra attività assegnata dal management

Cosa offriamo

- Contratto a tempo indeterminato
- Retribuzione annua lorda compresa tra € 35.000 e € 45.000, commisurata all'esperienza maturata
- Bonus variabile legato alle performance e fino al 40% della retribuzione annua lorda
- Auto aziendale
- Buoni pasto e piano welfare aziendale

Perché Croda?

In Croda crediamo che le nostre persone facciano la differenza. Siamo un'azienda orientata alle persone, guidata dal desiderio di generare valore e avere un impatto positivo, un principio che unisce tutti coloro che hanno fatto parte di Croda sin dalla sua fondazione nel 1925. Siamo orgogliosi di riunire team e talenti diversi provenienti da tutto il mondo e, guidati dai nostri valori di Responsabilità, Innovazione e Collaborazione, ci impegniamo a costruire un'organizzazione inclusiva, collaborativa e diversificata, in cui innovazione e attenzione al cliente sono alla base di tutto ciò che facciamo.

Se interessato/a, invia il tuo CV in lingua inglese a CrodaItaliana.HR@croda.com