

Clinical Sales Specialist (Posição disponível de imediato)

Sobre a MEDIFURB

A **MEDIFURB – Cascais Medical Refurb** é uma empresa recém-criada, oficialmente lançada em setembro de 2025, após um projeto iniciado no início do mesmo ano. A nossa missão é clara: tornar a tecnologia médica de ponta mais acessível, sustentável e local para as instituições de saúde e médicos especializados em Portugal.

Com sede em Lisboa, a **MEDIFURB** procura dois Clinical Sales Specialists talentosos para se juntarem a uma equipa dinâmica e empreendedora de quatro pessoas, assegurando um crescimento rápido, baseado em confiança, expertise e parcerias de longo prazo com profissionais de saúde.

Ao contrário de muitos intervenientes no setor de equipamentos médicos reconicionados, **somos uma empresa portuguesa**, oferecendo aos nossos clientes a vantagem de um contacto local que compreende verdadeiramente as suas necessidades e desafios, em **três segmentos estratégicos**. Os nossos clientes beneficiam de **soluções certificadas e fiáveis**, simplificando os processos de aquisição e conformidade — com um fornecedor de confiança e próximo.

Somos especializados na **distribuição de equipamentos médicos reconicionados de gama alta**, proporcionando a **hospitais, clínicas e centros médicos** acesso a sistemas modernos e certificados, a um custo significativamente reduzido, sem comprometer a qualidade, segurança ou desempenho.

A Nossa Oferta – Estruturada em 3 Segmentos-Chave:

◇ **Ecografia – GE Healthcare**

Sistemas recentes (2 a 5 anos), totalmente reconicionados e certificados CE, para:

- Ginecologia & Obstetrícia
- Radiologia
- Cardiologia

◇ **Endoscopia Flexível – Olympus, Pentax, Fujifilm**

Soluções de alto desempenho para:

- Gastrenterologia
- Pneumologia
- Urologia

◇ **Microscopia Cirúrgica – Zeiss, Leica**

Microscópios cirúrgicos reconicionados concebidos para:

- Otorrinolaringologia (ORL)
- Oftalmologia
- Neurocirurgia

Descrição da Função

Procuramos um(a) **Clinical Sales Specialist** motivado(a) e dinâmico(a) para integrar a nossa equipa em crescimento. O(a) candidato(a) ideal será responsável por gerir todo o processo de vendas, desde o primeiro contacto até à adjudicação final, garantindo um fluxo constante de leads qualificadas e maximizando as oportunidades de negócio e a satisfação dos clientes.

O seu papel será essencial na conversão de prospetos em clientes, garantindo o crescimento do portefólio e contribuindo diretamente para o sucesso da empresa.

Para garantir proximidade e uma cobertura eficiente do mercado, **cada Sales Specialist será responsável por uma das duas regiões:**

- **Região Norte:** de Lisboa até ao Porto
- **Região Sul:** de Lisboa até Faro

Esta função requer um profundo conhecimento do mercado de dispositivos médicos e do setor da saúde em geral, bem como fortes competências de relacionamento com os vários intervenientes na região atribuída.

Principais Responsabilidades

Crescimento das Vendas: Atingir ou superar os objetivos de vendas, promovendo e distribuindo os produtos e serviços da MEDIFURB junto de profissionais de saúde, hospitais e clínicas na área atribuída.

Gestão de Relacionamento com Clientes: Desenvolver e manter relações sólidas com decisores-chave, incluindo profissionais de saúde, departamentos de compras e administrações hospitalares. Representar a marca em eventos do setor.

Gestão de Território: Planear e executar uma estratégia de segmentação focada em oportunidades de alto impacto, visitas regulares e gestão de contas.

Especialização em Produto: Demonstrar conhecimento aprofundado dos dispositivos médicos para responder eficazmente às necessidades dos clientes e diferenciar a MEDIFURB da concorrência. Formação interna e de fabricantes (OEM) incluída.

Inteligência de Mercado: Recolher e reportar tendências de mercado, feedback de clientes e atividade da concorrência para apoiar a estratégia comercial e o desenvolvimento de produtos.

Conformidade: Garantir que todas as atividades comerciais cumprem os requisitos regulamentares e as políticas da empresa.

Reporting: Manter registos precisos e atualizados das atividades de vendas, interações com clientes e previsões comerciais através de software CRM.

Requisitos

Formação: Licenciatura em Gestão, Biomedicina ou área relacionada.

Experiência: 3 a 5 anos de experiência comprovada em vendas no setor dos dispositivos médicos ou na indústria da saúde em Portugal. Experiência em processos de venda B2B complexos é valorizada.

Competências Técnicas: Domínio de software CRM (Salesforce é uma vantagem) e do Microsoft Office.

Conhecimentos: Boa compreensão do setor da saúde, incluindo dispositivos médicos, requisitos regulamentares e processos de aquisição hospitalar.

Idiomas: Fluência em **português e inglês** (francês é uma mais-valia).

Formação interna em produtos recondicionados incluída.

Organização e Gestão de Tempo: Capacidade de gerir múltiplas prioridades, atualizar dados no CRM após reuniões e produzir relatórios claros em português e inglês.

Comunicação: Excelentes capacidades de comunicação oral e escrita, com adaptação da mensagem a diferentes interlocutores.

Competências Interpessoais: Forte capacidade de relacionamento, influência e negociação com profissionais e decisores da área da saúde.

Competências-Chave

Autonomia: Forte motivação para atingir objetivos e superar expectativas com supervisão mínima.

Pensamento Estratégico: Capacidade de analisar o mercado e definir estratégias eficazes.

Adaptabilidade: Facilidade em trabalhar num ambiente dinâmico e em constante mudança.

Orientação para o Cliente: Foco nas necessidades dos prestadores de cuidados de saúde, com uma mentalidade empreendedora e abordagem proativa.

Porque juntar-se à MEDIFURB?

- Salário competitivo, baseado na experiência em vendas, com bónus ilimitados por desempenho.
- Pacote de benefícios completo, incluindo seguro de saúde, carro da empresa, subsídio de alimentação, computador portátil e telemóvel.
- Ambiente de trabalho colaborativo e multicultural.
- Modelo híbrido: home office com reuniões mensais na sede em Lisboa.