



HFbioVR

Human Flow Health Technology

JOB OPPORTUNITY · AGOSTO 2026

Cerchiamo Agenti Commerciali

Per l'espansione commerciale in Italia della Suite Cognitive di HFbioVR

Piattaforma di brain training in realtà virtuale + biofeedback per cliniche, centri wellness clinici, studi psicologia, geriatrie e medicina dello sport. Prodotto in produzione, 92 esercizi, 170+ riferimenti scientifici PubMed.

Human Flow Health Technology SRLS

Moncalvo (AT) · Italia · v1.0

www.humanflowhealthtech.com

info@humanflowhealthtech.com

HFbioVR — Cerchiamo Agenti Commerciali

Indice

Cerchiamo Agenti Commerciali

Human Flow Health Technology — HFbioVR

Chi siamo

La posizione

Il prodotto da vendere: Suite Cognitive

Il ruolo in dettaglio

Cosa farai

Cosa NON farai

Requisiti ideali

Esperienza

Attitudini

Copertura territoriale

Cosa offriamo

Modello economico

Supporto commerciale

KPI attesi (indicativi, primo anno)

Chi NON stiamo cercando

Come candidarti

Contatti

Cerchiamo Agenti Commerciali

Human Flow Health Technology — HFbioVR

Job Description · versione 1.0 · agosto 2026

Chi siamo

Human Flow Health Technology SRLS è una società italiana che sviluppa **HFbioVR**, una piattaforma di wellness cognitivo e psicofisiologico basata su realtà virtuale (Meta Quest) e biofeedback multi-canale. La piattaforma è **operativa in produzione clinica** e commercializzata a cliniche, centri wellness clinici e studi professionali in Italia.

Il nostro catalogo integra 92 esercizi in tre aree: **cognitiva** (47 esercizi di brain training neuropsicologico), **biofeedback** (24 moduli su HRV, GSR, EMG, temperatura periferica, respirazione), e **ibridi bio+cog closed-loop** (21 esercizi — unicità di prodotto sul mercato mondiale).

Ogni esercizio è fondato su paradigmi peer-reviewed: **170+ riferimenti PubMed** nel database interno, **90 paradigmi clinici mappati** con letteratura scientifica.

La posizione

Cerchiamo **Agenti Commerciali indipendenti** (mono-mandatari o multi-mandatari con categorie complementari, non concorrenti) per l'espansione commerciale in Italia della **Suite Cognitive di HFbioVR**.

Il prodotto da vendere: Suite Cognitive

La Suite Cognitive è la nostra offerta **ready-to-sell**: 47 esercizi di brain training professionale in realtà virtuale, con dashboard di reporting per il professionista, e adatti a:

- **Geriatriche private e RSA** — per programmi di mantenimento cognitivo in adulti over 65
- **Centri wellness clinici** — per programmi corporate anti-stress e brain training executive
- **Studi di psicologia** — per training cognitivo strutturato con report longitudinali
- **Medicina dello sport** — per allenamento attentivo/decisionale in atleti amateur ed elite
- **Studi di terapia occupazionale** — per programmi di stimolazione cognitiva su misura
- **Palestre premium e SPA di alto livello** — per servizi differenzianti clientela over 45

Nota importante: la Suite Cognitive è posizionata come strumento di brain training / wellness professionale. Non è dispositivo medico e non richiede prescrizione. Le suite Psychological e Functional sono in attesa di certificazione CE MDR e verranno introdotte alla rete vendita in un secondo momento.

Il ruolo in dettaglio

Cosa farai

- **Sviluppo commerciale del tuo territorio:** identificare, contattare e sviluppare relazioni con i centri target (geriatriche, wellness clinici, studi psicologia, medicina dello sport)
- **Presentazione e demo del prodotto:** incontrare i decisori (direttori sanitari, titolari, responsabili programmi), presentare HFbioVR con demo live in visore Meta Quest o in modalità browser
- **Gestione trattativa:** dalla prima demo alla firma contratto, con supporto commerciale e tecnico dell'azienda in fase di negoziazione
- **Fidelizzazione e follow-up post-vendita:** assicurare che il cliente sia soddisfatto, raccogliere feedback, identificare opportunità di upsell (aggiunta biofeedback quando la Suite Psychological sarà commercializzata)

Cosa NON farai

- Non farai supporto tecnico di primo livello (c'è il nostro team)
- Non farai installazione hardware sui clienti (self-service o supporto tecnico dedicato)
- Non farai formazione approfondita del cliente sul prodotto (webinar centrale + tutorial embedded)

Requisiti ideali

Esperienza

- **Minimo 3-5 anni di esperienza commerciale B2B** in almeno uno dei seguenti settori:
 - Medtech / dispositivi medicali
 - Integratori nutraceutici premium
 - Formazione professionisti sanitari
 - Dispositivi wellness/biofeedback
 - Software per cliniche/studi medici
 - Prodotti per la geriatria (materassi antidecubito, ausili motori, ecc.)
- **Rete di contatti pre-esistente** in almeno uno dei target sopra elencati (geriatrie, studi psicologia, wellness clinici, medicina sportiva)
- **Modalità consultative selling** — non transazionale rapido. Il nostro ciclo di vendita richiede 1-3 mesi tipici, con 2-4 incontri per contratto

Attitudini

- Capacità e interesse nell'apprendere le basi dei paradigmi neuropsicologici che vendi (SART, N-back, Trail Making, ecc.) — non serve essere neuropsicologi, ma capire i concetti-chiave e saperli tradurre al cliente
- Familiarità con la tecnologia in generale (visore VR è un plus, ma non è discriminante — ti formeremo)
- Autonomia organizzativa (gestione agenda, pipeline, CRM)
- Ottima capacità di ascolto e diagnosi bisogni cliente

Copertura territoriale

Cerchiamo agenti in almeno una delle seguenti macroaree:

- **Nord Ovest** (Piemonte, Liguria, Valle d'Aosta, Lombardia occidentale)
- **Nord Est** (Veneto, Trentino, Friuli, Emilia-Romagna)
- **Centro** (Toscana, Marche, Umbria, Lazio)
- **Sud e Isole** (Campania, Puglia, Sicilia, Sardegna)

Territorio in esclusiva o co-esclusiva secondo profilo e volumi attesi.

Cosa offriamo

Modello economico

- **Provvigione primo anno: 15% sul valore del contratto software** portato in essere
- **Provvigione ricorrente sui rinnovi: 10% sul rinnovo annuale** dei clienti che hai acquisito — finché il cliente rimane attivo E il tuo contratto di agenzia con Human Flow è in essere, tu continui a percepire la provvigione ogni anno. Il tuo portafoglio clienti diventa una **rendita crescente nel tempo**
- **Cessazione del rapporto di agenzia:** alla risoluzione del contratto di agenzia (per qualsiasi motivo e ad iniziativa di una delle due parti), si estinguono contestualmente anche le provvigioni ricorrenti sui rinnovi dei clienti storici. La ragione è semplice e trasparente: il 10% ricorrente remunera l'impegno continuativo dell'agente nella cura del cliente (follow-up, retention, mediazione col supporto tecnico, upsell). Se il rapporto cessa, l'agente non ha più modo di garantire quel servizio, quindi la ricorrenza economica si conclude
- **Premi valutati ad hoc dopo i primi 6 mesi di collaborazione:** al termine del periodo iniziale valutiamo insieme performance, volumi, qualità dei clienti portati e definiamo bonus specifici (una tantum o strutturali) sulla base dei risultati oggettivi raggiunti
- **Nessun fisso mensile richiesto** — o, per profili strategici, valutiamo caso per caso un minimo fisso di supporto per i primi 3-6 mesi di ramp-up
- **Contratto di agenzia** formale, con clausole di riservatezza standard e patto di non concorrenza breve (6 mesi)

Supporto commerciale

- **Formazione iniziale** di 2 giornate (una in presenza in Piemonte, una in remoto) — copertura completa di prodotto, paradigmi scientifici, argomentazione commerciale, obiezioni tipiche
- **Materiale di vendita:** catalogo prodotti completo, brochure per area, video demo, case study, presentazione slide personalizzabili
- **Kit demo** in comodato d'uso: visore Meta Quest configurato + credenziali per demo live in browser (da usare su tablet/laptop del cliente)
- **Supporto tecnico continuo:** canale diretto con il nostro team per domande tecniche in fase di trattativa
- **CRM leggero condiviso** per gestione pipeline e reporting mensile
- **Co-visita** con Marco Boido (CEO) per i primi 3-5 clienti importanti — accelera credibility e chiusura

KPI attesi (indicativi, primo anno)

- **Mesi 1-3:** fase di ramp-up, obiettivo 5-10 primi incontri qualificati (no target chiusure)
- **Mesi 4-6:** obiettivo 2-4 contratti chiusi
- **Mesi 7-12:** obiettivo 6-10 contratti aggiuntivi (totale annuale 8-14 contratti)

I KPI verranno concordati caso per caso in base a territorio, densità di target, e disponibilità temporale dell'agente.

Chi NON stiamo cercando

Per essere onesti e non farti perdere tempo, **questo ruolo NON fa per te se:**

- Cerchi un lavoro dipendente con fisso e benefit
- Vuoi vendere prodotti "consumer" a rapido turnover
- Non hai già una rete B2B strutturata nel settore healthcare / wellness professionale
- Non hai pazienza per un ciclo di vendita di 1-3 mesi
- Non ti interessa capire le basi scientifiche di quello che vendi (in questo settore, l'acquirente clinico si aspetta un venditore preparato, non un push commerciale)

Come candidarti

Invia un breve messaggio a **info@humanflowhealthtech.com** con oggetto:

Candidatura Agente Commerciale — [Nome e Cognome] — [Area geografica]

Includi:

1. **CV o profilo LinkedIn** (link)
2. **Breve descrizione della tua rete attuale** (tipo di clienti che gestisci oggi, categorie di prodotto, area geografica coperta)
3. **Motivazione:** perché ti interessa il nostro prodotto specifico (aiutaci a capire se il match è forte)

Rispondiamo a tutte le candidature entro **5 giorni lavorativi**. Se il profilo è in linea, organizziamo una prima videochiamata di 30 minuti per conoscerci, seguita da una **demo live del prodotto** (a Torino/Moncalvo in presenza, oppure in remoto).

Contatti

Human Flow Health Technology SRLS Via Monsignor Giuseppe Bolla, 14036 Moncalvo (AT) 
info@humanflowhealthtech.com  humanflowhealthtech.com · hfbiovr.com  +39 340 3838609

Documento riservato — vietata la diffusione senza autorizzazione.