

Przedstawiciel handlowy aparatury medycznej

Miejsce pracy: Warszawa

Region: województwo mazowieckie (część), warmińsko-mazurskie, kujawsko-pomorskie, pomorskie

Nasze oczekiwania wobec Ciebie:

1. Mile widziane wykształcenie wyższe
2. Doświadczenie na podobnym stanowisku
3. Zdolności organizacyjne i interpersonalne
4. Umiejętność dobrego planowania i organizacji pracy
5. Umiejętność poruszania się w środowisku lekarskim
6. Znajomość języka angielskiego na poziomie min. dobrym, umożliwiającym komunikację podczas szkoleń zagranicznych
7. Odporność na stres
8. Biegłą znajomość obsługi komputera
9. Umiejętność negocjacji
10. Gotowość do częstych wyjazdów służbowych
11. Prawo jazdy kategorii B

Zakres obowiązków:

1. Realizowanie założonego celu sprzedażowego firmy poprzez:
 - a. Sprzedaż produktów będących w ofercie firmy Timko – światowych producentów sprzętu medycznego
 - b. Utrzymywanie stałych kontaktów z Klientami na powierzonym terenie działania
 - c. Aktywne pozyskiwanie nowych Klientów
 - d. Współpracę z Klientami w zakresie prezentacji i testowania sprzętu
 - e. Bieżące informowanie Klientów o nowościach pojawiających się w ofercie firmy Timko /nowe produkty oraz nowe rozwiązania technologiczne/
2. Realizacja planów sprzedaży i promowanie produktów
3. Aktywny rozwój przyjętej strategii sprzedaży w powierzonym terenie działania
4. Nadzorowanie i raportowanie przebiegu bieżących przetargów
5. Uczestnictwo w sympozjach i konferencjach naukowych
6. Pozyskiwanie wiedzy nt. oferowanych produktów, jak i konkurencyjnych poprzez udział w wewnętrznych szkoleniach w firmie, szkoleniach zagranicznych u producentów oraz samodzielna nauka na podstawie firmowych materiałów informacyjnych, instrukcji urządzeń itp.
7. Prezentacja sprzętu
8. Szkolenie klienta z zakresu obsługi sprzętu
9. Systematyczne pogłębianie wiedzy odnośnie oferowanego sprzętu medycznego
10. Planowanie organizacji dnia pracy i bieżące raportowanie w bazie CRM
11. Udział w szkoleniach zagranicznych

Ogólne warunki pracy:

- umowę o pracę – pełen etat
- konkurencyjne wynagrodzenie (wynagrodzenie podstawowe oraz dodatkowo premia)
- pracę z najnowocześniejszymi technologiami medycznymi w danym zakresie
- pracę w przyjaznym zespole
- możliwość rozwoju zawodowego i podnoszenia kwalifikacji
- samochód służbowy, komputer, telefon komórkowy

Zachęcamy do przesłania CV: rekrutacja@timko.com.pl