

Product Specialist

Till försäljning av reagenser och instrument i området immunologi – Stockholm

Vi söker en erfaren Produktspecialist till försäljning av högteknologiska instrument och förbrukningsvaror inom immunologi i geografiska området norr om Linköping. Du kommer att vara placerad på vårt kontor i Solna, Stockholm. Tjänsten inkluderar ansvar för försäljning samt produkt- och applikationssupport i hela geografiska ansvarsområdet.

Arbetsuppgifter

Dina kunder är slutanvändarna i den nordiska hälsosektorn, läkemedelsindustrin och universitet, BMA på specialavdelningar på sjukhusen. Arbetet är självständigt och innebär bl.a. att planera, boka och genomföra kundbesök, seminarier och presentationer för att skapa, utveckla och upprätthålla relationer till användare och beslutsfattare. Du kommer också löpande att delta i konferenser och mässor.

Dina arbetsuppgifter består bl.a. av att:

- Uppnå försäljningsmål och tillväxt av våra produkter
- Ha regelbundna kundmöten och därmed hålla dig informerad om kunder och deras planer samt utveckla kundrelationer.
- Skapa nya kundrelation och sälja in produkter i ditt produktsortiment.
- Ge råd, vägleda och genomföra produktutbildning hos våra kunder.
- Hålla en god kommunikation mot leverantörer
- Planera och hjälpa marknadsavdelning med kampanjer.
- Samarbeta med kollegor i nordiska länder för att synkronisera aktiviteter och kampanjer.
- Tillsammans med Country Manager sätta budget för nästkommande år.
- Delta i konferenser och mässor som utställare.
- Hålla presentationer för kunder i mindre och större grupper.

Du rapporterar till Country Manager och din arbetsplats är kontoret i Stockholm. Tjänsten kommer att medföra ca. 30 – 40 resdagar per år.

Profil

Det är viktigt att du är utåtriktad och drivande och en relationsbyggare och drivs av att nå eller överträffa satta mål.

- Du är energisk, trovärdig och pålitlig med ett positivt mind-set och är öppen för att se nya möjligheter och förändringar
- Du är driven och fokuserad att nå uppsatta säljmål och att ge våra kunder professionell service/support
- Du är en lagspelare som samarbetar med dina kollegor inom försäljning, service och marketing

Om AH diagnostics

AH diagnostics levererar högteknologiska produkter, såsom reagens, instrument och förbrukningsvaror, till molekylärbiologisk och immunologisk forskning samt till klinisk diagnostik. Våra kunder finns huvudsakligen inom Life Science på universitet, sjukhus och inom läkemedelsindustri. Alla våra anställda har en hög kompetens inom sina ansvarsområden, tillsammans med produkter från mer än 35 leverantörer täcker vi hela arbetsflödet hos våra kunder och ge högklassig service och support.

AH diagnostics är en nordisk organisation med ca 50 st anställda med huvudkontor i Aarhus samt säljkontor, Stockholm, Oslo och Helsingfors. Den svenska organisationen består av en landschef, 6 st produktspecialister samt en kundtjänstansvarig.

Ansökan och kontaktinformation

För ytterligare information är du välkommen att kontakta Country Manager Atif Javaid på telefon +46 736 14 64 64. Skicka ditt cv och din ansökan till atj@ahdiagnostics.se senast 18:e november.

Kvalifikationer

- Mastersexamen eller högre i Biokemi
- Dokumenterad erfarenhet inom B2B försäljning
- Praktisk erfarenhet av tekniker såsom Elisa och och flödescytometri är meriterande
- Flytande i svenska och engelska, i tal och skrift
- Erfarenhet av Office-paketet och av att arbeta med CRM-system
- Van att hålla presentationer

Vi erbjuder

Vi erbjuder en position med en stark produktportfolio om inkluderar spännande teknologier. AH diagnostics får uppmärksamhet från många väletablerade kvalitativa leverantörer och detta stärker vår framtida position på marknaden samt ger möjlighet att utvecklas även på personlig nivå. Bolaget har filialer i alla nordiska länder, och kollegorna i Sverige har vänskaplig och öppen atmosfär.