

Company Description

Somos una empresa de ingeniería biomédica dedicada a la investigación, desarrollo y fabricación de dispositivos biomédicos y medicamentos innovadores de alto valor añadido.

Information

 **Deadline:** 2022-12-31
 **Category:** Business
 **Province:** Araba / Álava

 **Country:** Basque Country
 **City:** Vitoria-Gasteiz

Company

I+Med S.Coop



Main functions, requisites & benefits

Main functions

Desde i+Med, buscamos una persona para la posición de International Sales Manager con formación en Ciencias de la Salud para desarrollar su actividad comercial a nivel nacional e internacional. Reportando a la Dirección Comercial, la persona seleccionada se encargará de la promoción y comercialización de los productos sanitarios de la compañía en las áreas de traumatología, oftalmología y estética. Responsabilidades del puesto: Como International Sales Manager, serás responsable de diseñar, desarrollar e implementar el plan de ventas de tus áreas geográficas para asegurar que se logren los objetivos de la compañía. Descripción: Se encargará de la promoción y venta de los productos de la compañía. Capaz de desarrollar una red de contactos de gerencia media y alta para construir asociaciones de confianza duraderas. Sólidas habilidades de gestión de oportunidades y ventas en todo el ciclo de ventas (desde la identificación de clientes potenciales hasta las negociaciones y el cierre de contratos) Servicio postventa asegurándose de la satisfacción del cliente por el producto adquirido, así como la resolución de dudas que el cliente pueda tener. Capaz de crear planes de clientes estratégicos y tácticos Conocimiento del sector de la salud o experiencia de introducción con éxito en un nuevo sector de mercado o país Excelentes habilidades de comunicación escrita y verbal con capacidad comprobada para interpretar y presentar conceptos complejos Proactivo y responsable con el objetivo de impulsar siempre la satisfacción positiva del cliente Conocer el mercado, para tomar las medidas necesarias para adaptarse a las necesidades o tendencias de sus clientes y comunicárselo a la Dirección. Seguir la política de precios de la compañía y las condiciones de venta. Preparación de las ofertas en línea con la política de precios y condiciones comerciales y de venta fijados por la Dirección.

Requisites

Formación en Ciencias de la Salud Experiencia en Industria Farmacéutica Experiencia mínima de 1 año como Sales Manager/Comercial Grandes Cuentas (muy valorable si la tiene en el área de Traumatología, Oftalmología y Estética) Acostumbrado/a al trabajo en el sector farmacéutico/biotecnológico Residencia o posibilidad de residencia en el área de Vitoria-Gasteiz o alrededores. Muy valorable nivel alto de inglés escrito y hablado Competencias: Orientación al cliente y consecución de resultados, presentación y comunicación de la información, persuasión e influencia, planificación y organización.