DELEGADO/A COMERCIAL CIENTÍFICO INTERNACIONAL

Company Description

Sobre Abyntek Abyntek Biopharma es una compañía biotecnológica fundada en el año 2006, especializada en el desarrollo, producción y comercialización de anticuerpos y bioreactivos para investigación científica. Una cartera de más de 30 proveedores internacionales representados, un catálogo propio con más de 46.000 referencias de anticuerpos, proteínas y kits ELISA y cientos de proyectos de desarrollo a medida de anticuerpos monoclonales, policlonales y proteínas recombinantes ejecutados con éxito, avalan la calidad y capacidad técnica de Abyntek como proveedor de confianza para reactivos de investigación. Para más información: www.abyntek.com

Information

Deadline: 2025-05-31
Country: Spain
Category: Business
City: Zamudio
Province: Bizkaia

Company

Abyntek

Main functions, requisites & benefits

Main functions

Funciones principales: Promoción y venta de bioreactivos y otros productos y servicios científicos y de laboratorio en industria biotecnológica y farmacéutica, centros de investigación y universidades. Especialista de producto gestionando las ventas y el desarrollo de nuevos mercados, consecución y gestión de nuevas cuentas de clientes, propuesta y realización de campañas de marketing. Responsabilidad directa de las relaciones con los clientes de los territorios asignados. Prospección y captación de nuevos clientes y oportunidades de negocio. Asesoramiento técnico pre-venta y post-venta con el soporte de nuestro departamento científico. Realizar viajes y visitas a clientes en laboratorios e industria para establecer nuevas cuentas, asesoramiento técnico y hacer seguimiento y cierre de operaciones. Consecución de los objetivos de venta y reporte a la Dirección Comercial. Reportar todas las acciones llevadas a cabo en el CRM según los protocolos establecidos. Mantener registros precisos de todas las actividades de ventas y realización y tramitación de escritos, informes, memorias, comparativas, etc.

Requisites

Formación y experiencia: Grado Universitario en Ciencias de la Salud (Biología, Bioquímica, Biotecnología, Farmacia…) Experiencia comercial previa en puestos similares y manejo de CRM Idiomas: Inglés : nivel C1 o superior Otros requisitos: Disponibilidad para viajar : alta > 60% Carnet de conducir y vehículo propio Otras competencias: Persona proactiva, con iniciativa e independiente Gestión del tiempo y capacidad de organización Excelentes habilidades interpersonales, comunicativas (tanto verbales como escritas), informáticas, de presentación, organizativas, para resolver problemas y de negociación Capacidad para trabajar en un ambiente de ritmo rápido Capacidad para gestionar múltiples prioridades Capacidad analítica Orientación a objetivos y enfoque a resultados Carnet de conducir y vehículo propio

Benefits

Modalidad de puesto: Indefinido Jornada: Completa Retribución: Según convenio Industria Química + Variable en función de objetivos Formación interna para productos y gestión comercial. Beneficios extras como ordenador portátil y teléfono móvil. Porcentaje sobre objetivos pasado el periodo inicial de aprendizaje.