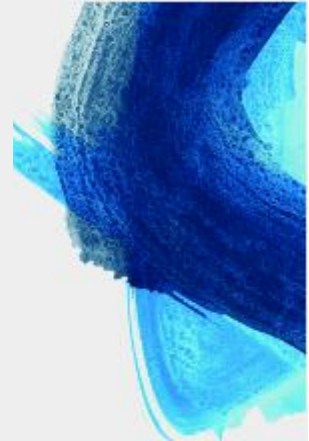




**FRESSENIUS
KABI**

caring for life



Regionalny Kierownik Sprzedaży – Dział Szpitalny

Miejsce pracy: województwa: zachodniopomorskie, wielkopolskie, lubuskie, łódzkie, dolnośląskie, opolskie.

Praca z ósmioosobowym, doświadczonym zespołem specjalistów, na terenie 1/3 Polski, odpowiedzialność za sprzedaż obszernego portfolio firmy.

Jeśli czujesz, że jest to Twój czas i chciałbyś/chciałabyś zrobić kolejny krok w swojej karierze, teraz masz taką możliwość.

Opis stanowiska:

- Zarządzanie zespołem sprzedaży,
- Ustalanie indywidualnych celów sprzedażowych i monitorowanie ich realizacji,
- Planowanie i koordynacja aktywności promocyjnych zespołu sprzedażowego, zgodnie z wyznaczoną strategią marketingową,
- Zarządzanie budżetem zespołu,
- Odpowiedzialność za rekrutację, zatrudnienie i rozwój podległych pracowników,
- Budowanie i utrzymanie zaangażowania w zespole,
- Współorganizacja spotkań cyklowych,
- Współpraca z Kierownikami Produktów i udział w tworzeniu strategii produktowej,
- Współpraca z Działem Przetargów i rozwój potencjału przetargowego,
- Analiza i stałe monitorowanie rynku i działań konkurencji celem realizacji strategii sprzedażowo-marketingowej,

Wymagania dotyczące kompetencji i doświadczenia:

- min. 3 letnie doświadczenie w zarządzaniu zespołem,
- doświadczenie sprzedażowe w branży farmaceutycznej – min. 4 lata (preferowane lecznictwo szpitalne),
- wykształcenie wyższe – mile widziane medyczne lub pokrewne,
- wysoko rozwinięte umiejętności zarządzania zespołem,
- dobra organizacja pracy i umiejętność ustalania zadań i priorytetów,
- wysoko rozwinięte umiejętności komunikacyjne,
- silna orientacja na realizację celów,
- dyspozycyjność,
- asertywność,
- myślenie analityczne.

Oferujemy:

- umowę o pracę,
- szerokie możliwości rozwoju zawodowego,
- bogaty pakiet benefitów, w tym: opieka medyczna, ubezpieczenie grupowe, karta lunchowa, Multisport, dofinansowanie szkoleń i kursów,
- przyjazną atmosferę pracy i środowisko ludzi z pasją.

CV wyślij na adres: Ewa.Noskowska@fresenius-kabi.com

Zachęcamy do aplikowania!