

KAM HISTOLOGI SÖDRA SVERIGE

Posted on 3 januari, 2020

Company Name Histolab

Location Göteborg

Job Description

Om tjänsten

I rollen som KAM ansvarar du för alla delar av säljprocessen som att planera och genomföra sälj- och kundaktiviteter. Du ansvarar för offerter och avtal i ditt distrikt samt att svara på anbud. Kunderna består framförallt av kliniska laboratorier inom histologi, men även forskningslaboratorium och andra mindre kunder. Med kunden i fokus bygger du nära, långsiktiga relationer och genom ett genuint intresse för både Histolabs produkter och kundens verksamhet bidrar du till att ytterligare stärka Histolabs position inom området.

I arbetsuppgifterna ingår även att, med stöd av applikationsspecialister, utföra produktdemonstrationer och installationer samt hantera felsökningar och reklamationer enligt företagets kvalitetssystem. Du kommer ingå i ett team av engagerade kollegor i ett företag där man hjälper varandra och arbetar tillsammans för att tillhandahålla en hög kundservicenivå.

I tjänsten ingår resor, framförallt inom distriktet, men även i samband med mässor, workshops samt leverantörsbesök. Lämplig bostadsort är Göteborg med omnejd men du kan även bo på andra ställen i södra Sverige.

Kvalifikationer:

- Vi söker dig som har en akademisk utbildning som Biomedicinsk analytiker (BMA), biomedicin eller motsvarande högskoleutbildning som gett dig kännedom och/eller erfarenhet av histologiområdet
- Erfarenhet av relationsdriven försäljning, gärna mot kunder i liknande segment som Histolab och/eller mot landsting/kommun
- Erfarenhet av offentliga upphandlingar
- Utmärkt svenska och engelska i tal och skrift
- Goda datorkunskaper

- B-körkort

Vi lägger stor vikt vid personlig lämplighet och söker dig som har lätt för att kommunicera och skapa långsiktiga relationer med dina kunder. Du är driven, affärsmässig och brinner för försäljning och kundservice. Rätt person för denna tjänst är självständig och förtroendeingivande och har ett genuint intresse för kunderna och produkterna.

Om du tilltalas av möjligheten att kombinera affärsmässighet och specialistkunskaper inom histologi samt vara en del av ett familjärt företag som är den ledande leverantören av helhetslösningar inom celldiagnostik i Norden – då kan du vara rätt person för denna tjänst!

Varmt välkommen med din ansökan!

Ansökan

I denna rekrytering samarbetar Histolab med Moveup Consulting. Vid frågor gällande tjänsten kontakta rekryteringskonsult Karin Tomin: tel: 0733-440900 eller karin.tomin@moveup.se

Vänligen skicka din ansökan i form av CV samt personligt brev till karin.tomin@moveup.se

"Genom att skicka din ansökan ger du också ditt samtycke till att vi lagrar dina personuppgifter, inklusive CV & personligt brev samt att vi äger rättigheten att dela dessa uppgifter med tredje part (vår uppdragsgivare). Samtycket kan du återkalla när du vill."

Om företag

Histolab är den ledande leverantören av helhetslösningar till forsknings- och kliniska laboratorier inom celldiagnostik i Norden och erbjuder ett brett sortiment av instrument, förbrukningsartiklar, kemikalier, antikroppar, reagenser och förvaring. Histolab söker nu en Key Account Manager som ska ansvara för försäljningen av Histolabs histologiska produktsortiment till kunder i Södra Sverige.

Consultant Name Karin Tomin

Consultant Number +46 (0)733 – 44 09 00

Consultant Email karin.tomin@moveup.se

Cosultant LinkedIn <https://www.linkedin.com/in/karin-tomin-a4601122/>