

SÄLJARE TILL VÄSTRA SVERIGE/MELLERSTA SVERIGE - NEXT2VET

Posted on 17 december, 2024

Company Name Next2Vet

Location Västra Sverige/Mellersta Sverige

Job Description

Är du en passionerad säljare med ett intresse för djurvård och ett brett produktsortiment? Vill du vara en del av ett dynamiskt team som värdesätter samarbete och innovation? Då kan du vara den vi söker!

Next2Vet söker nu en engagerad och driven säljare för region väst/mellersta Sverige. Hos oss får du möjligheten att arbeta med ett starkt produktsortiment på en marknad med stor tillväxtpotential. Du kommer att ingå i ett team av fältbaserade säljare och arbeta mot utvalda veterinärkliniker och djursjukhus i mellersta Sverige. Lämplig bostadsort är Västra eller mellersta Sverige eller närliggande orter.

Om rollen

- Ansvar för försäljning och lönsamhet inom ditt säljdistrikt
- Skapa offerter, lösningsförslag och följa upp med kunder
- Utveckla och stärka relationer med viktiga veterinärkliniker och djursjukhus
- Planera och genomföra kundbesök, events och utbildningar
- Bygga relationer med Key Opinion Leaders
- Planera och delta i mässor och utställningar
- Aktivt delta i interna säljmöten och utbildningar
- Resande tjänst på fältet 4 dagar per vecka med 1 dag för administration
- Övernattningar kan förekomma för optimal körplanering och besök

Erfarenhet och personlighet

- Dokumenterad erfarenhet av framgångsrik försäljning

- Driven och resultatorienterad med initiativförmåga
- Strukturerad och lösningsorienterad med förmåga att förstå kundens behov
- God förhandlingsförmåga och van vid att leda försäljning till avslut
- Intresse för medicintekniska produkter och djursjukvård (meriterande med erfarenhet av försäljning till hälso-/sjukvården eller veterinärmarknaden)
- Goda PC-kunskaper (Excel, PowerPoint & Word) och gärna vana av CRM-system
- Erfarenhet av att hantera ett brett produktsortiment, från förbrukningsmaterial och djurfoder till avancerad medicinsk utrustning
- Engelska i tal och skrift

För att bli framgångsrik i denna position måste du:

- Vara duktig på att etablera starka kundrelationer och ha en sympatisk personlighet
- Ha en analytisk förmåga som hjälper dig att strukturera, planera och prioritera din försäljning
- Drivas av att skapa goda resultat och ha förmågan att arbeta självständigt
- Utgå från hemmet, vilket ställer krav på självledarskap och planeringsförmåga
- Närvara vid interna möten och utbildningar på huvudkontoret i Ystad

Som säljare på Next2Vet får du stora möjligheter att påverka din egen framgång i ett bolag med starka varumärken

Ansökan

I denna rekrytering samarbetar Next2Vet med Moveup Consulting.

Vid frågor gällande tjänsten kontakta rekryteringskonsult Fredrick Asare på telefon 0733-440900 eller via mail fredrick.asare@moveup.se

Vänligen skicka din ansökan i form av CV till fredrick.asare@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

Next2Vet är en framstående veterinärgrossist som specialiserar sig på att tillhandahålla veterinärer och professionella inom djurvård med högkvalitativa förbrukningsvaror, instrument och

medicinteknisk utrustning. Företaget har ett välrenommerat rykte och erbjuder ett brett sortiment av produkter som är uppskattade inom branschen. Next2Vet strävar efter att bygga starka och personliga relationer med sina kunder och är dedikerade till att bidra till deras framgång. Genom att erbjuda kunskap och service av högsta kvalitet fortsätter Next2Vet att vara en pålitlig partner för veterinärer och djurvårdsexperter.

Consultant Name Fredrick Asare

Consultant Number 0733440900

Consultant Email fredrick.asare@moveup.se

Cosultant Linkdin

https://www.linkedin.com/in/fredrickasare?lipi=urn%3Ali%3Apage%3Ad_flagship3_profile_view_base_contact_details%3BziegINGSSk2WCu87YXMaBA%3D%3D