Chcesz połączyć kompetencje handlowe z pracą na rzecz sektora ochrony zdrowia w strukturach międzynarodowego producenta wyrobów medycznych?

Poszukujemy Przedstawiciela Handlowego / Przedstawicielkę Handlową, który/a będzie odpowiedzialny/a za wzrost sprzedaży i rozwój relacji z klientami w segmencie medycznym, obejmującym terapie tlenowe, szpitalne instalacje gazowe oraz rozwiązania opieki domowej w Polsce.

Field Sales Representative - Medical

Nr ref.: 192/8/2026/BS/270055/jobs.pl Warszawa (mazowieckie)

Czego możesz od nas oczekiwać?

- Dołączenia do wiodącej europejskiej firmy przemysłowej o silnej pozycji rynkowej
- Pracy w dynamicznym i nastawionym na wzrost środowisku sprzedażowym
- Możliwości budowania długoterminowych relacji i partnerstw biznesowych
- Udziału w realizacji złożonych projektów przemysłowych i pracy w środowisku międzynarodowym
- Szansy na rozwój kariery w strukturach firmy

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia

Jakie będą Twoje zadania?

- Zarządzanie relacjami z obecnymi i nowymi klientami w segmencie medycznym na przypisanym obszarze
- Pozyskiwanie nowych możliwości rynkowych i budowanie udziału firmy w sektorze medycznym
- Rozwój sieci partnerów medycznych (dystrybutorów sprzętu medycznego i instalatorów projektów)
- Aktywny udział w publicznych i prywatnych przetargach medycznych oraz projektach szpitalnych
- Realizacja założonych celów sprzedażowych oraz dbanie o poziom marży brutto
- Prowadzenie spotkań handlowych, prezentacji produktów i negocjacji w placówkach oraz u partnerów
- Opracowywanie ofert przetargowych i realizacja złożonych zapytań techniczno-handlowych
- Współpraca z wewnętrznymi działami Grupy przy realizacji kontraktów medycznych
- Dbanie o aktualność danych w CRM i zarządzanie lejkiem sprzedażowym
- Wsparcie doradcze, techniczne i posprzedażowe dla klientów
- Podstawowe wsparcie administracyjne w procesie sprzedaży oraz obsługa reklamacji

Czego oczekujemy od Ciebie?

- **Doświadczenia sprzedażowego:** co najmniej 3 lata doświadczenia na stanowisku B2B w sprzedaży urządzeń medycznych lub technicznych
- **Wykształcenia wyższego:** inżynieryjnego (preferowana mechanika lub chemia) lub biznesowego

(z min. 5 latami doświadczenia w sprzedaży technicznej)

- **Doświadczenia w branży medycznej:** mile widziana znajomość medycznych systemów gazowych, projektów ochrony zdrowia oraz procedur przetargowych
- **Bardzo dobrej znajomości języka angielskiego** (komunikacja wewnętrzna i zewnętrzna)
- **Prawa jazdy kat. B** oraz gotowości do częstych wyjazdów służbowych w Polsce (preferowana lokalizacja: Warszawa)
- **Biegłej obsługi MS Office** (Teams, Excel, PowerPoint, Word, Outlook)
- **Umiejętności sprzedażowych:** nastawienia na sprzedaż doradczą, doskonałych umiejętności interpersonalnych, negocjacyjnych oraz nastawienia na budowanie długoterminowego zaufania