Manpower (Agencja zatrudnienia nr 412) to globalna firma o ponad 70-letnim doświadczeniu, działająca w 82 krajach. Na polskim rynku jesteśmy od 2001 roku i obecnie posiadamy prawie 35 oddziałów w całym kraju. Naszym celem jest otwieranie przed kandydatami nowych możliwości, pomoc w znalezieniu pracy odpowiadającej ich kwalifikacjom i doświadczeniu. Skontaktuj się z nami - to nic nie kosztuje, możesz za to zyskać profesjonalne doradztwo i wymarzoną pracę!

Krajowy Kierownik Sprzedaży (obszar terapii oddechowych)

Miejsce pracy: Warszawa (mazowieckie) | Numer ref. 30178/jobs.pl

Dla naszego Klienta poszukujemy osoby na stanowisko: Krajowy Kierownik Sprzedaży (obszar terapii oddechowych).

Preferowane miejsce zamieszkania: Polska Centralna
Teren działania: cała Polska

Zadania:

- Odpowiedzialność za realizację strategii sprzedażowej oraz rozwój sprzedaży portfolio sprzętu medycznego z obszaru terapii oddechowych, obejmującego rozwiązania dla pacjentów z bezdechem sennym oraz wymagających tlenoterapii
- Zarządzanie i rozwój kilkuosobowego zespołu Przedstawicieli medycznych działających na terenie całej Polski
- Wyznaczanie celów sprzedażowych, monitorowanie ich realizacji oraz wspieranie zespołu w osiąganiu założonych wyników
- Aktywne pozyskiwanie nowych klientów oraz budowanie długofalowych relacji z obecnymi partnerami biznesowymi
- Nawiązywanie i rozwijanie współpracy z lekarzami specjalistami, w szczególności pulmonologami, laryngologami, kardiologami oraz innymi ekspertami zaangażowanymi w diagnostykę i leczenie zaburzeń oddychania
- Współtworzenie i wdrażanie strategii rozwoju biznesu oraz wspieranie budowy pozycji firmy na rynku krajowym
- Analiza rynku, identyfikowanie nowych możliwości biznesowych oraz rekomendowanie kierunków rozwoju
- Monitorowanie trendów rynkowych, działań konkurencji oraz efektywności podejmowanych działań sprzedażowych

Wymagania:

- **Minimum 5 lat doświadczenia** w sprzedaży produktów lub rozwiązań na rynku medycznym w obszarze pulmonologii, terapii oddechowych, bezdechu sennego, tlenoterapii lub pokrewnych specjalizacjach terapeutycznych
- Doświadczenie w zarządzaniu zespołem sprzedażowym
- **Wykształcenie wyższe**
- Doświadczenie we współpracy z lekarzami specjalistami oraz partnerami biznesowymi na rynku medycznym
- Umiejętność budowania i rozwijania relacji biznesowych oraz prowadzenia negocjacji handlowych
- Umiejętność tworzenia i skutecznej realizacji strategii sprzedażowej oraz identyfikowania nowych możliwości biznesowych

- Wysoko rozwinięte kompetencje komunikacyjne, organizacyjne oraz przywódcze
- Samodzielność, inicjatywa oraz orientacja na realizację celów biznesowych
- **Prawo jazdy kat. B oraz gotowość do regularnych podróży służbowych na terenie całej Polski**

Oferta:

- Stabilne zatrudnienie w firmie o ugruntowanej pozycji na rynku
- **Możliwość objęcia kluczowej roli w rozwijającym się obszarze biznesowym**
- Realny wpływ na rozwój struktur sprzedażowych oraz strategię rozwoju biznesu
- Atrakcyjny system premiowy
- **Samochód służbowy również do użytku prywatnego**
- Niezbędne narzędzia pracy
- Prywatna opieka medyczna

Oferta dotyczy pracy stałej.
Uprzejmie informujemy, że skontaktujemy się tylko z wybranymi kandydatami.
Zgodnie z obowiązującym prawem nie pobieramy opłat od kandydatów za udział w procesach rekrutacyjnych.
Wyrażam zgodę na przetwarzanie podanych przeze mnie danych osobowych zawartych w aplikacji dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (RODO). Jednocześnie oświadczam, iż zapoznałem się informacjami administratora o przetwarzaniu danych oraz z prawami jakie przysługują mi na mocy powyższego Rozporządzenia.