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!

Przedstawiciel handlowy ds. kluczowych klientów (sprzęt medyczny)

Miejsce pracy: Bydgoszcz (kujawsko-pomorskie) | Numer ref. 27719/jobs.pl

Dla naszego Klienta poszukujemy osoby na stanowisko: **Przedstawiciel handlowy ds. kluczowych klientów (sprzęt medyczny)**.

Preferowane miejsce zamieszkania: Bydgoszcz lub Warszawa
Teren pracy: woj. kujawsko-pomorskie, mazowieckie, warmińsko-mazurskie, podlaskie i pomorskie

Zadania:

- Pozyskiwanie nowych klientów oraz rozwijanie sieci punktów sprzedaży detalicznej na wyznaczonym terenie
- Budowanie i utrzymywanie długofalowych relacji z klientami firmy
- Identyfikowanie potrzeb klientów i proponowanie odpowiednich rozwiązań
- Dbanie o wzrost sprzedaży na podległym terenie
- Regularne wizyty handlowe zgodnie z przyjętą strategią sprzedażową
- Prezentowanie oferty firmy oraz doradztwo produktowe
- Realizacja planów sprzedażowych i marżowych
- Wdrażanie programów promocyjno-marketingowych w punktach sprzedaży
- Analiza lokalnego rynku, działań konkurencji oraz aktualnych trendów
- Kreowanie pozytywnego wizerunku firmy

Wymagania:

- **Minimum 3 lata doświadczenia na stanowisku Przedstawiciela handlowego w branży medycznej lub farmaceutycznej**
- Umiejętność pozyskiwania i budowania długofalowych relacji z klientami
- Umiejętność prowadzenia negocjacji i stosowania technik sprzedaży
- Znajomość lokalnego rynku i umiejętność identyfikowania potrzeb klientów
- Otwartość, komunikatywność i zdolność budowania partnerskich relacji
- Dobra organizacja pracy i samodzielność w działaniu
- Motywacja do realizacji celów i zaangażowanie
- **Czynne prawo jazdy kat. B i gotowość do podróży służbowych**

Oferta:

- Stabilne zatrudnienie na podstawie **umowy o pracę** w firmie o ugruntowanej pozycji na rynku
- **Atrakcyjny pakiet benefitów** (m.in. prywatna opieka medyczna, karta sportowa)
- **System premiowy uzależniony od wyników**
- Niezbędne narzędzia pracy: samochód służbowy, telefon oraz tablet
- **Duża samodzielność oraz realny wpływ na rozwój sprzedaży w powierzonym regionie**

- Kompleksowe szkolenie wdrożeniowe przygotowujące do samodzielnej pracy
- Krótka ścieżka decyzyjna i możliwość szybkiego wdrażania własnych pomysłów

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.