

Erfaren säljare med ledaregenskaper till TATAA Biocenter

TATAA Biocenter AB är ledande i Europa inom nukleinsyreanalys med realtids-PCR, Nästa Generations sekvensering och mikrochipanalyser. Vi erbjuder utbildningar inom molekylär diagnostik globalt, ackrediterade analystjänster till industrin och teknisk support till akademiska och statliga laboratorier, främst inom Europa. Vi har ett av marknadens mest kompletta utbud av produkter för nukleinsyreanalyser i Skandinavien och är i en expansiv fas där vi nu behöver utöka vårt säljteam. TATAA Biocenters kunder innefattar akademiska forskare, läkemedels- och diagnostikföretag. Vi tycker att TATAA Biocenter är Göteborgs intressantaste arbetsplats - vill du bli en del av vårt team och utvecklas med oss i denna spännande fas? Välkommen med ansökan!

Vi söker en erfaren och ambitiös säljare med ledarambition

Ansvar

- Arbeta med försäljning av primärt våra produkter, men även våra tjänster
- Koordinera vårt idag lilla, men växande säljteam

Arbetsuppgifter

- Besöka kunder på deras arbetsplats, presentera företagets erbjudanden
- Koordinera säljteamets arbete
- Arbeta mot uppsatta försäljningsmål och med uppföljning av resultat
- Arbeta aktivt med CRM och inhämta leads till verksamhetens olika områden
- Ställa ut på mässor och utställningar, primärt i Skandinavien men även andra europeiska länder
- Bygga långsiktiga relationer med kunderna
- Planera kampanjer tillsammans med marknadsansvarig
- Leda arbetet med upphandlingar vid behov
- Tar fram säljteamets budget i samarbete med ledningsgrupp och VD, samt marknadsplan

Kompetens och erfarenhet

- Du kan planera och genomföra försäljning
- Du har erfarenhet av att arbeta mot säljmål
- Du kan planera och lägga budget
- Du är intresserad av och kunnig inom molekylära analysmetoder

Vem är du?

- Du är en människokännare som är bra på att ställa frågor och aktivt lyssna på kunder för att förstå vilken helhetslösning som passar dem bäst
- Du är bra på att skapa goda relationer, både internt och mot kunder
- Du har tidigare erfarenhet (minimum 3 år) av försäljning
- Du är bra på att kommunicera både i tal och skrift på svenska och engelska
- Du är ambitiös och resultatorienterad och tycker om att ta ansvar inom ditt arbetsområde
- Du är en lagmänniska och kan se hur ditt ansvar passar in i bolagets totala verksamhet

- Du är beredd på att resa, mestadels över dagen, men med ungefär 4-6 övernattningar i månaden framförallt inom Sverige
- Du har ledaregenskaper

Varaktighet/Arbetstid

Omfattning: Heltid

Placering: Göteborg

Tillträde: Enligt överenskommelse

Ansökan

Sista ansökningsdag: 2018-02-28

Enbart skriftlig innefattande ansökningsbrev, cv och kontaktinformation till referenser inskickad som email

Kontaktpersoner

Mikael Kubista, VD

Postadress

TATAA Biocenter

Odinsgatan 28

411 03 Göteborg

Sweden

email och internet

Mail: mikael.kubista@tataa.com

www.tataa.com