

Dla naszego Klienta, międzynarodowego oryginalnego koncernu farmaceutycznego, poszukujemy obecnie Kandydatów zainteresowanych pracą na stanowisku:

REGIONALNY KIEROWNIK SPRZEDAŻY **(RKS)**

Lokalizacja: Wrocław lub Łódź (Home-office)

Obowiązki:

- Zarządzanie zespołem Przedstawicieli Medycznych na wyznaczonym terenie w celu realizacji planów sprzedażowych i maksymalizacja Market Share-ów dla promowanych produktów;
- Współtworzenie i nadzorowanie realizacji strategii handlowej;
- Dbłość o jasną komunikację i przepływ informacji w zespole;
- Przeprowadzanie wizyt podwójnych w celu monitorowania umiejętności sprzedażowych i wiedzy produktowej Przedstawicieli Medycznych;
- Stałe podnoszenie efektywności podległego zespołu, coaching;
- Monitorowanie właściwego targetingu lekarzy i aptek;
- Kontrola dostępności produktów w kanale sprzedażowym;
- Bieżące monitorowanie poziomu realizacji planów sprzedażowych na podległym terenie;
- Opracowywanie i kontrola budżetu promocyjnego;
- Współpraca z doradcami medycznymi;
- Współtworzenie strategii promocyjnej w ramach zespołów projektowych;
- Współuczestnictwo w sympozjach, kongresach, zjazdach naukowych itp.;
- Współpraca z opinion leaderami;
- Raportowanie zgodnie z zasadami obowiązującymi w firmie;
- Uczestnictwo w rekrutacji podległych pracowników.

Wymagania:

- Wykształcenie wyższe;
- Min. 2 lata pracy jako Kierownik Regionalny w firmie farmaceutycznej (preferowane doświadczenie w międzynarodowej korporacji);
- Konieczne doświadczenie w kierowaniu zespołem Przedstawicieli Medycznych w linii specjalistycznej;
- Co najmniej średnio zaawansowana znajomość języka angielskiego;
- Silna osobowość, leader umiejący zachęcić i przekonać do działania;
- Nastawienie na realizację celów sprzedażowych i wyznaczonych działań;
- Kreatywność i innowacyjność w działaniu z zachowaniem „compliance” – zgodność z prawem farmaceutycznym i procedurami firmowymi;
- Znakomita znajomość procesów sprzedażowych;
- Umiejętność zarządzania zespołem;
- Umiejętność pracy w zespołach cross funkcyjnych;
- Dobra znajomość coachingu;
- Znajomość pakietu MS Office.

CV ze zdjęciem w języku polskim prosimy przysyłać bezpośrednio na adres:

justyna.paluch@knap.biz.pl

W tytule wiadomości prosimy wpisać nr referencyjny (RKS). Gwarantujemy dyskrecję; Zastrzegamy sobie możliwość kontaktu jedynie z wybranymi osobami;

Prosimy o zamieszczenie w CV następującej klauzuli:

„Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez firmę Knap Consultants Sp. z o.o. w celach niezbędnych dla realizacji procesu rekrutacyjnego (zgodnie z ustawą z dnia 29.08.97 o ochronie danych osobowych Dz. U. Nr 133 poz. 883)”.