

Produktspecialist og sælger til salg af molekylærbiologi

- **Kan du lide at sælge?**
- **Motiverer det dig at rådgive forskere og klinikere, så de kan udføre banebrydende laboratoriearbejde?**
- **Drømmer du om at bruge din life science baggrund, faglighed og evne til at lytte, kommunikere og facilitere en samtale, til at hjælpe kunder med at nå deres mål?**

Så læs videre.

Du kan se frem til at blive en del af en stærk salgskultur og et salgsteam, der altid forsøger at bringe værdi til de potentielt nye og eksisterende kunder. Du vil modtage grundig uddannelse og træning for at sikre et højt niveau, i vores kunderådgivning. Derudover vil du i teamet kunne opleve sparring, udfordrende, inspirerende og lærerige diskussioner og projekter.

Jobbet

Når du rådgiver indenfor molekylærbiologi i AH diagnostics, så omhandler det bl.a. digital PCR, NGS library prep, qPCR, RNA/DNA opresning og kvantifikation, western blot imaging og proteinkvantifikation. Dine eksisterende - og potentielt nye kunder vil være fra sundhedssektoren, pharma & biotek og universiteter. Du får et stort selvstændigt råderum til at planlægge og gennemføre din arbejdsdag, herunder opsøgende arbejde, kundemøder, kundeseminarer, undervise/træne kunder, marketingsaktiviteter og leverandørsamarbejde. Målet er værdiskabelse, som kan lede til solide relationer og salg. Der vil være et godt eksisterende kundefundament med udgangspunkt i CRM-systemet, som er rygraden i vores strukturerede salgsproces. Du vil også kunne deltage i konferencer og messer for at netværke og holde dig fagligt opdateret, så du kan rådgive bedst muligt. Din succes vil blive målt på de kundeaktiviteter du genererer og gennemfører og det salg, der medfølger.

Profilen

For at få succes i jobbet, er du som person nysgerrig på andre mennesker. Du har et positivt mindset og kan se en god læring i selv de mest udfordrende situationer.

Du er en teamplayer, men samtidig er du glad for konkurrence. Generelt har du stort drive, og elsker at sætte aktiviteter i gang og afprøver gerne forskellige tilgange for at løse en opgave bedst muligt samtidig med, at du struktureret analyserer udfaldet og lærer af dine erfaringer. Du føler dig ikke pushy, og din systematiseret og tætte opfølgning ser du som en klar hjælp for din kundes købsproces.

Selvom du kan lide at vende ideer og samarbejde med andre, så motiveres du samtidig af selvstændigt at stå for planlægning og eksekvering af din egen hverdag.

Du er god til at lytte og til at stille engagerende spørgsmål. På denne baggrund er du i stand til at skabe en dialog og relationer, der giver værdi for både kunder og kolleger.

Du er stolt af at være sælger og beskriver gerne dig selv som sælger. Af uddannelse er du fx cand. Scient. i molekylær biologi, farmaceut, cand. Polyt eller lignende. Du kan også demonstrere praktisk erfaring med fx digital PCR, qPCR, DNA/RNA/protein-oprensning, western blot, eller sekventering.

Du har formentlig nogle års erfaring fra en lignende salgsstilling indenfor lab- eller medical device-branchen, men du føler, du mangler et nyt ambitiøst team, hvor du kan 'spille op ad' og udvikle dig, alt imens du løser opgaver og hjælper kunderne.

Du er bosat i Storkøbenhavn og udover at være på besøg hos kunderne, vil du også have mulighed for at benytte vores kontorer i DTU Forskerparken i Hørsholm og Tilst Aarhus.

Kontaktinformation

Har jobbet vakt din interesse, og er du nysgerrig på at undersøge nærmere, så send din ansøgning til hr@ahdiagnostics.com

Mærk din ansøgning med "Produktspecialist molekylærbiologi".

I tilfælde af spørgsmål, er du velkommen til at ringe til ansættende salgsschef Anders Ruskov på +4551556684.

Om AH diagnostics

Vi leverer reagenser, instrumenter og laboratorieartikler til molekylærbiologisk og immunologisk forskning og diagnostik.

Sparring og faglig vejledning er kernen i vores arbejde, da vores produkter er højteknologiske og ofte en langsigtet investering. Med produkter fra mere end 35 leverandører dækker vi hele workflowet hos vores kunder, der arbejder i sundhedssektoren, pharma- og biotekvirksomheder samt på universiteter.

Vi er 50 ansatte i Norden, hvoraf halvdelen arbejder på vores hovedkontor i Aarhus. Derudover har vi salgskontorer i Stockholm, Oslo, Helsinki og København.