

Hæger & Partner[®]

RECRUITMENT | OUTSOURCING

Försäljningschef

Till framgångsrikt läkemedelsföretag

Globalt läkemedelsföretag med stor närvaro i Sverige, med svenskt huvudkontor i Solna, söker en driven försäljningschef som ska ansvara för 2 säljteam om sammanlagt 8 säljare. Företaget har en unik position tack vare sin breda produktportfölj, med originalläkemedel, OTC, generika och biosimilarer samt medicinteknik. Man har dessutom viss utveckling och produktion i landet. Det här är jobbet för dig som vill vara med och driva förändrings- och utvecklingsarbete.

Huvudsakliga ansvarsområden

Leda och utveckla säljteamet genom personlig coaching och vägledning samt sätta meningsfulla och relevanta team/personliga mål. Vidare ingår i ansvarsområdet att implementera strategiska initiativ, stärka säljfokus och prioritera försäljningsaktiviteter samt relevanta kundprojekt i syfte att maximera långsiktig försäljning.

Tillsammans med marknadsavdelningen skapa och implementera nyckelbudskap, produktpositionering samt marknadsmaterial.

Ansvara för marknadsanalyser och försäljningsprognoser.

Säkerställa ett tvärfunktionellt arbetssätt med bl a marknad, market access samt medical affairs.

Önskad erfarenhet och egenskaper

Du har flera års erfarenhet av ledarskap som försäljningschef eller i liknande befattning inom Life Science med bevisad förmåga att nå dina och ditt teams mål samt att övervinna svårigheter och utmaningar.

Du är en god förhandlare samt kommunikatör.

Du har stor förståelse för kundnytta och förmåga att bygga långsiktiga relationer internt, med kunder och andra intressenter.

Du har en strategisk förmåga, du hittar lösningar och ser möjligheter vid nya problem och utmaningar. Du drivs av innovation och utveckling.

Du har hög integritet, civillikurage och ett stort engagemang för ditt arbete.

Välkommen att ansöka via www.haegerpartner.se

Frågor besvaras av rekryterare Anna Wikman 073-539 33 87, anna@haegerpartner.com och rekryterare Rolf Carlsson 070-316 12 68, rolf@haegerpartner.com