

Stanowisko: **Key Account Manager**

Twój zakres obowiązków

- Współpraca z klinikami beauty, gabinetami trychologicznymi, gabinetami kosmetycznymi
- Aktywne pozyskiwanie nowych klientów
- Umiejętność nawiązywania i utrzymywania długotrwałych kontaktów handlowych
- Realizacja planów sprzedażowych na powierzonym terenie
- Przygotowanie prezentacji dla potencjalnych klientów
- Handlowa współpraca z osobami decyzyjnymi za proces zakupowy po stronie klienta
- Codzienna merytoryczna współpraca z lekarzami medycyny estetycznej, dermatologami, kosmetologami oraz trychologami.

Nasze wymagania

- Udokumentowanej skuteczności we wprowadzaniu na rynek nowych produktów
- Co najmniej dwóch lat doświadczenia w sprzedaży do klinik beauty, i/lub gabinetów kosmetycznych
- Wysokich kompetencji negocjacyjnych
- Dyspozycyjności, praca na dużym terenie (kilka województw)
- Umiejętności pracy pod presją czasu
- Wielozadaniowość, umiejętność prowadzenia kilku projektów jednocześnie

To oferujemy

- Atrakcyjne wynagrodzenie
- Stabilne zatrudnienie w szybko rozwijającej się firmie, osiągającej widoczne sukcesy komercyjne
- Ciekawe wyzwania i możliwość rozwoju zawodowego
- Prywatną opiekę medyczną
- Kartę Multisport
- Zniżki na nasze produkty
- Otwartość na testowanie nowych rozwiązań
- Wszelkie niezbędne narzędzia do pracy, tj. telefon, laptop, auto.

Aplikuj na: healthlabs.care/pl/praca