



Area Sales Manager



SALG TIL DEN GLOBALE MEDICINAL- OG HEALTHCARE-INDUSTRI MED FOKUS PÅ VÆKST OG UDVIKLING AF NØGLEKUNDER

LANGESKOV

Vil du have en international salgsrolle med globale kunder, hvor du får ansvar for at skabe vækst gennem strategisk relationssalg - og samtidig sælger produkter, der er et vigtigt led i sikker håndtering og anvendelse af medicin verden over?

MedicoPack udvikler og producerer farmaceutisk emballage til medicinal- og healthcare-industrien og har et udpræget internationalt fokus, hvor ca. 90% af salget ligger uden for Danmark. Som Area Sales Manager får du ansvar for at udvikle udvalgte markeder og nøglekunder med særligt fokus på strategisk vigtige markeder som USA og Indien samt opbygning af ny forretning.

Skab vækst på globale markeder gennem strategisk relationssalg

Til MedicoPack søger vi en Area Sales Manager, der får en central rolle i at udvikle og styrke salget på udvalgte internationale markeder. Du arbejder med både markedsopbygning og udvikling af samarbejdet med nye og eksisterende kunder, og du trives med at skabe fremdrift i salget gennem relationer, struktur og forretningsforståelse.

Du refererer til virksomhedens Sales Manager og bliver en del af et team med 5 kolleger, der arbejder med henholdsvis udførende salg, salgsbackup og intern koordinering. MedicoPack har base i Langeskov på Fyn, hvor både salg, administration og produktion er samlet.

Stillingen indebærer rejseaktivitet til bl.a. USA og Indien samt øvrige markeder i Europa og APAC. Du kan forvente ca. 60–80 rejsedage årligt.

Dine opgaver omfatter bl.a.:

- Opbygning, fastholdelse og udvikling af kunder og markedsområder
- Markedsafdækning og leadgenerering i tæt samarbejde med resten af salgsorganisationen
- Opbygning og eksekvering af salgsplaner og pipeline, herunder løbende prioritering af indsatser
- Relationsopbygning til både beslutningstagere og tekniske specialister hos kunderne
- Salg af produkter i et reguleret marked med høje krav til kvalitet og dokumentation
- Deltagelse i relevante messer, udstillinger og kundearrangementer
- Intern koordinering med kolleger i produktion, kvalitet og øvrige funktioner for at sikre professionel kundedialog

Du skaber resultater gennem struktur, relationer og et stærkt kommercielt drive

Vi forestiller os, at du har erfaring med internationalt B2B-salg, hvor du arbejder målrettet med at opbygge relationer, pipeline og markedsindsigt. Du trives med at skabe fremdrift i komplekse beslutningsprocesser og arbejder struktureret med dine kunder og markeder.

Det er en fordel, hvis du kommer fra medicinalindustrien eller beslægtede brancher, men det er ikke et krav. Afgørende er, at du trives i et professionelt og kvalitetsdrevet miljø, og at du kan omsætte komplekse behov til en skarp og troværdig kundedialog – både over for specialister og beslutningstagere.

Derudover ser vi gerne, at du:

- Kan dokumentere resultater med at nå ambitiøse salgs- og vækstmål
- Arbejder analytisk og struktureret med marked, pipeline og salgsprioritering
- Har stærke kommunikative evner og er dygtig til at opbygge tillidsfulde relationer
- Forstår salgsmetodikker i længere salgscyklusser og trives med vedholdenhed i indsalg
- Har en god teknisk forståelse og lyst til at sætte dig ind i kundernes høje standarder og krav
- Har kendskab til CMO- og CDMO-miljøet i medicinalindustrien (en fordel, men ikke et krav)
- Trives i en rolle med international rejseaktivitet
- Behersker engelsk på højt niveau – både mundtligt og skriftligt (andre sprog er en fordel, men ikke et krav)

Som person er du selvmotiverende, nysgerrig og vedholdende. Du arbejder selvstændigt, men ser samtidig værdien i at lykkes sammen med dine kolleger og resten af organisationen.

Vækst, internationalt scope og produkter med et tydeligt formål

Som Area Sales Manager hos MedicoPack får du en salgsrolle, hvor du arbejder med et produktområde, der kræver troværdighed, struktur og en stærk kundedialog. Du får ansvar for at udvikle udvalgte internationale markeder og bliver en vigtig del af den fortsatte vækst.

Du bliver en del af et erfarent salgsteam med høj anciennitet, hvor man deler viden og hjælper hinanden i hverdagen. Kulturen er præget af høj faglighed, korte beslutningsveje og et tæt samarbejde på tværs af organisationen.

Du arbejder samtidig med produkter, der er et vigtigt led i sikker håndtering og anvendelse af medicin og dermed i behandling og forebyggelse af sygdomme verden over.

Lyder dette som dit næste karriereskridt? Så send os dit CV via "Søg stillingen" hurtigst muligt. Vi indkalder løbende til samtale. Du er også velkommen til at kontakte Mikkel Nielsen hos PeopleLink på telefon 4031 8113, hvis du har spørgsmål til stillingen.

Læs mere om MedicoPack på www.medicopack.com

SØG STILLINGEN



LÆS MERE OM MEDICOPACK

MedicoPack er en dansk virksomhed med mere end 50 års erfaring i udvikling og fremstilling af farmaceutisk plastemballage og medicinske komponenter til den globale medicinal- og healthcare-industri. Virksomheden leverer til nogle af verdens førende aktører inden for pharma og healthcare, og kvalitet, dokumentation og leveringssikkerhed er centrale konkurrenceparametre.

MedicoPack har base i Langeskov på Fyn og er en del af [SP Group A/S](#), en international dansk børsnoteret koncern med mere end 2.400 medarbejdere.

Læs mere på www.medicopack.com