

Produktspecialist – med fuldt salgsansvar

Instrumentering, Molekylærbiologi og Diagnostik

- bidrage til at styrke bl.a. virus og vaccineforskning med nyt agentur
- bindeled mellem kunde og producent
- selvstændig salgsfunktion med en bred kontaktflade

Kem-En-Tec Nordic A/S er en 100 % dansk ejet "niche" distributionsvirksomhed, der markedsfører unikke reagenser og special apparatur til forskning, industri og sundhedssektoren inden for områderne molekylærbiologi, proteinkemi og diagnostik. Vi repræsenterer unikke produkter fra 20 udvalgte internationale bioteknologi virksomheder på det nordiske marked og har løbende styrket vores position inden for produkter til molekylærbiologiske processer og automatisering og tilbyder i dag et bredt udvalg af løsninger både mht. reagenser og instrumenter. Kem-En-Tec Nordic's hovedkvarter ligger i Tåstrup, hvor vi bor med vores søsterselskab og er i alt 25 medarbejdere på adressen.

Jobbet

Som produktspecialist får du selvstændigt ansvar for salg af høj kvalitetsprodukter fra et udvalg af vores agenturer, primært instrumentering indenfor molekylærbiologiske processer og diagnostik, bl.a vores nyeste agentur; Codex DNA, der har udviklet en DNA "printer" der f.eks. kan understøtte virus- og vaccineforskning. Også vores I-DOT Nanoliter dispensere fra Dispindex vil være et ansvarsområde.

Du arbejder som bindeleddet mellem kunde og leverandør og kan se styrken i leverandørens produkter i forhold til dine kunders behov. Du deltager i konferencer, nationale og internationale messer/udstillinger og du får løbende produkttræning fra vores producenter/leverandører.

Dine opgaver er bl.a. at:

- Skabe langvarige relationer til og booke salgsmøder med nye og eksisterende kunder primært i Danmark
- Planlægge og udføre marketingkampagner og andre salgsfremmende aktiviteter
- Træne og undervise kunder og afholder produkt demonstrationer
- Optimere produktportefølje og opsøge nye agenturer

Den ideelle ansøger

Du har en baggrund som molekylær biolog, biokemiker, ingeniør eller laboratorietekniker, kombineret med erfaring fra en lignende salgsstilling. Du bør have solgt større instrumenter og har teknisk flair. Det er en fordel med godt kendskab molekylærbiologiske processer (eks. qPCR/NGS) og/eller erfaring indenfor diagnostik. Du trives ved at tilegne dig ny viden indenfor de forskellige produktområder.

Som person er du proaktiv, kan træffe selvstændige beslutninger og har evne til at prioritere og strukturere dine opgaver i en alsidig, travl hverdag. Du er en god servicemindet købmand, der har lyst til at netværke og være ude hos kunderne. Du kan lide løbende at få nye udfordringer, er forandringsparat og ikke bange for at yde en ekstra indsats når det kræves. Du er frisk, har humor og trives ved at arbejde selvstændigt, men fungerer også godt i teamsamarbejde. Du behersker engelsk og dansk i skrift og tale (flydende).

Vi tilbyder

Du bliver en del af en virksomhed der gennem troværdighed, stabilitet og stærke kompetencer, over 30 år har opbygget tætte og langvarige relationer med vores samarbejdspartnere.

I jobbet får du en stor frihedsgrad og fleksibilitet, med god mulighed for at påvirke og forme din dagligdag. Du vil løbende styrke dine kompetencer gennem produktintroduktion, træning og videreuddannelse. Vi har en uformel tone, hvor samarbejde og sociale aspekter vægter højt. Vi

tilbyder en attraktiv løn, pensionsordning, kantine og aktiv personaleforening. Der må påregnes ca. 20-40 rejsedage pr. år.

Interesse til at søge?

Du er velkommen til at kontakte CCO/Co-owner for Kem-En-Tec Nordic, Henrik Tind Nielsen for mere information på mobil nr. 40259363, og/eller send din ansøgning til htn@kementec.com