

Senior Sales Consultant

DLI Market Intelligence

Salg – rådgivning – relationer – sparring – pharma Kom helt tæt på life science-branchen!

Bliv en del af life science-branchen, hvor du har kontakt til alle relevante Pharma-virksomheder. Du bliver en del af DLI Market Intelligence (DLIMI), som tilbyder værdiskabende løsninger til DLIMI's kunder, når de har brug for databaseret indsigt, statistik, analyse og rådgivning. DLIMI hjælper lægemiddelvirksomheder i Danmark og Norden med indsigter, som danner grundlag for forretningens fremtidige beslutninger og strategi.

Som Sales Consultant får du et spændende og udviklende job i en videnstung branche, hvor du i tæt samarbejde med dine kollegaer får ansvaret for at strukturere og lede konkret salgsarbejde inden for nysalg og mersalg samt udvikling og vedligeholdelse af eksisterende kunder inden for Pharma-industrien. Dit fokus vil være på at skabe værdifulde relationer til nye såvel som eksisterende kunder og arbejde med yderst professionelle teams i et komplekst miljø, hvor du får mulighed for at vokse og lære.

Ansvarsområder og konkrete arbejdsopgaver:

- Du går forrest og er opsøgende i forhold til eksisterende såvel som nye kunder og samarbejdspartnere og udvikler de fremtidige samarbejdsrelationer.
- Du bliver ansvarlig for at drive salget til nye og eksisterende kunder, hvor du – i tæt samarbejde med resten af salgsteamet og konsulenter – udvikler og vedligeholder kunderelationer. Du bliver ansvarlig for at styrke positionen på markedet ved salg af DLIMI's samlede produktsortiment og kundetilpassede løsninger.
- Tværfagligt samarbejde med øvrige rådgivere, analytikere og salgsteam.
- Afholdelse af egne kundemøder samt præsentation af services/løsninger.

Du vil blive en del af et etableret team, som har højt fokus på faglighed, kvalitet og vigtigst af alt, medvirker til at skabe et inspirerende socialt og fagligt arbejdsmiljø.

Profil: Dine forudsætninger for at kunne blive en succes i jobbet:

- Du er opsøgende og proaktiv i forhold til kunder og samarbejdspartnere.
- Du er i stand til at analysere komplekse problemstillinger og få oversat disse til kundeorienterede løsninger, der skaber betydelig værdi for kunderne.

- Du er nysgerrig på kundernes problemstillinger.
- Du tager aktivt del i, og ansvar for, egen og afdelingens udvikling.
- Du opleves som dynamisk, forretningsorienteret og samarbejdsvillig af alle dine samarbejdspartnere.
- Du har indgående kendskab til salg af vidensopgaver og trives i et evigt foranderligt miljø.
- Du har en naturlig interesse i life science-branchen og holder dig derfor up-to-date med markedet inden for lovgivning og nyeste trends.

Om DLIMI

Hos DLIMI bliver du en del af et life science-væksteventyr, som hjælper lægemiddelvirksomheder i Danmark og Norden med at realisere deres potentiale til gavn for patienter og samfund. DLIMI er en agil organisation med indgående branchekendskab og et innovationsorienteret miljø. Det betyder, at der er kort fra idé til handling.

Hos DLIMI er udviklingsmulighederne gode, og der er fokus på faglig sparring og udvikling. DLIMI er præget af teamwork, hvor man sammen skaber værdi for kunderne. Du vil blive en del af et etableret team, som har fokus på at levere høj faglighed og kvalitet. Kernen i DLIMI's DNA er data, og grundlæggende arbejder vi sammen om at bruge data til at opnå ny indsigt i alt, hvad vi gør.

DLIMI beskæftiger en interessant blanding af konsulenter, specialister, analytikere og data scientists, og her er plads til diskussioner og sparring på tværs af fagområder.

DLIMI bor i Life Science Huset og er en del af Lif. Dermed er man tæt på både industri- og den politiske udvikling inden for sundhedsområdet, hvilket også kommer kunderne til gode.

Interesseret?

Vil du vide mere om stillingen, er du velkommen til at kontakte Team Lead Sales, Jonas Bach, på telefon +45 40 41 75 46. Send ansøgning til join@dlimi.com. Vi læser ansøgninger løbende og beder dig derfor indsende dit CV hurtigst muligt. Bemærk venligst, at vi behandler alle henvendelser fortroligt, og at vi returnerer svar til den mailadresse, som du oplyser.