

TDB LABS SÖKER SÄLJ- & MARKNADSANSVARIG

TdB Labs AB är ett familjeägt biotechbolag baserat i Uppsala. Företaget specialiserar sig på att utveckla, tillverka och sälja polysackarider, framförallt dextraner och dess derivater, för användning inom forskning, produktutveckling och tillverkning av läkemedel och medicinteknik. Förutom det fasta utbudet av produkter erbjuder vi även kund-anpassade specialtillverkningar som sker i nära samarbete med kunden. Alla våra produkter testas noggrant och håller hög kvalitet enligt strikta regler och förbestämda specifikationer. Företaget är ISO 9001 certifierat. Läs mer här www.tdblabs.se

Rollen

Vill du prova en ny utmaning? I denna tjänst får du arbeta båda med försäljning och marknadsföring och du kommer att tillägna dig stora kunskaper om våra produkter och deras applikationsområden. Du har kontinuerligt kontakt med kunder och användare. Kunderna finns inom akademi och industri. Givetvis är det en fördel om du har erfarenhet av försäljning, men viktigast är att du i dialog med kunderna kan förstå vad de arbetar med och lyssna efter deras behov. Du skall vara förtrogen med att hålla presentationer. Uppföljning av kontakter genererade från utställningar, utskick och andra sälj- och marknadsaktiviteter blir också din arbetsuppgift. Genom kundernas arbete och frågor kommer du att fånga upp förbättringspotential och nya applikationsmöjligheter för våra produkter. Denna information använder vi för att utveckla vår produktportfölj och för att förbättra vårt erbjudande.

I rollen kommer du även att vara ansvarig för sälj- och marknadsföringsmaterial, bygga upp och implementera en marknads- och säljplan med relevant stöd från ledningen, ansvara för nyhetsbrev samt hemsidans innehåll. Du blir spindeln i nätet där vi tillsammans arbetar mot uppsatta mål. Du utvecklar starka affärsrelationer med kunder och därigenom maximerar produktförsäljningen och marknadsnärvaron av bolaget och bolagets produkter. Som sälj- och marketingansvarig ska du särskilt:

- ansvara för att stödja och hjälpa kunder/användare (kundservice)
- ansvara för att planera och genomföra eget säljarbete
- ansvara för sälj- och marknadsplanen
- ansvara för framtagning av sälj- och marknadsmaterial såsom t.ex. produktbroschyrer, e-marketingmaterial, applikationsnötter, nyhetsbrev i samråd med VD
- hålla presentationer hos kunder och på seminarier/möten
- hjälpa till med input i produktutvecklingsprojekt
- vara delaktig i att identifiera lämpliga evenemang, möten och andra sammanhang där vi kan delta för att öka exponering mot potentiellt nya kunder och omvärlden
- organisera bolagets närvaro på konferenser/mässor i samråd med VD och delta på dessa
- planera och organisera bolagets egna aktiviteter som främjar större kundexponering i samråd med VD

-
- ansvara för uppföljning av leads genererade från utställningar, utskick och andra sälj- och marknadsaktiviteter
- hålla CRM-systemet (kunddatabasen) uppdaterad och aktuell, veta vilka som är key opinion leaders
- ansvara för lanseringsplaner för nya produkter
- rapportera kundfeedback och relevant marknadsinformation, inklusive konkurrensinformation
- ansvara för att hemsidan hålls uppdaterad och motsvarar företagets mål

Rapportering: till bolagets VD

Vem är du?

Vi söker dig som har en akademisk examen inom något naturvetenskapligt område, det är meriterande med erfarenhet av applikationer som involverar polysackarider men inte ett krav. Vi söker dig som är nyfiken på försäljning och marknadsföring, tidigare erfarenhet av detta är givetvis starkt meriterande. Det allra viktigaste är att du har ett stort intresse för att arbeta med kommunikation och försäljning mot forskare och industri, och att du talar och skriver engelska flytande. Flytande svenska är meriterande men inte ett krav. Vi söker dig som vill växa med oss på lång sikt och som är självständig, prestigelös och empatisk. Du är målriktad, organiserad, vänlig, social, positiv och flexibel och har förmågan att lösa de problem som du ställs inför på ett systematiskt och rationellt sätt.

Vill du växa tillsammans med oss? Välkommen med din ansökan!

Urval sker löpande så skicka ditt CV och ditt personliga brev, senast 2021-01-18, till charlotte@tdblabs.se.

Vid frågor avseende tjänsten är du välkommen att kontakta CEO Charlotte de B Tesséus tfn: 076-8067788.