

# Produktspecialist til salg af molekylærbiologi

- **Vil det være motiverende for dig at rådgive forskere og klinikere, så de kan udføre banebrydende laboratoriearbejde?**
- **Vil det også være meningsfyldt, hvis du kan bruge din life science baggrund, faglighed og evne til at lytte, kommunikere og facilitere en samtale, der vil hjælpe kunder med at nå deres mål?**

Så læs videre.

## Hvad kan du forvente?

Skulle vi få fornøjelsen af at ansætte dig, så vil du kunne se frem til at blive en del af et salgsteam, der altid forsøger at bringe værdi til de potentielt nye og eksisterende kunder. Du vil modtage grundig uddannelse og træning for at sikre et højt niveau, i vores kunde rådgivning. Derudover vil du i teamet kunne opleve sparring, udfordrende, inspirerende og lærerige diskussioner og projekter.

## Jobbet

Når du rådgiver indenfor molekylærbiologi i AH diagnostics, så omhandler det bl.a. genomsekventering, NGS library prep, qPCR, RNA/DNA opresning og kvantifikation, western blot imaging og proteinkvantifikation. Dine eksisterende - og potentielt nye kunder vil være fra sundhedssektoren, pharma & biotek og universiteter. Du får et stort selvstændigt råderum til at planlægge og gennemføre din arbejdsdag, herunder opsøgende arbejde, kundemøder, kundeseminarer, undervise/træne kunder, marketingsaktiviteter og leverandørsamarbejde. Målet er værdiskabelse, som kan lede til solide relationer og salg. Der vil være et godt eksisterende kundefundament med udgangspunkt i CRM-systemet, som er ryggraden i vores strukturerede salgsproces. Du vil også kunne deltage i konferencer og messer for at netværke og holde dig fagligt opdateret, så du kan rådgive bedst muligt. Din succes vil blive målt på de kundeaktiviteter du genererer og gennemfører og det salg, der medfølger.

## Profilen

For at få succes i jobbet, er du som person nysgerrig på andre mennesker. Du har et positivt mindset og kan se en god læring i selv de mest udfordrende situationer.

Du er en teamplayer, men samtidig er du glad for konkurrence. Generelt har du stort drive, og elsker at sætte aktiviteter i gang og afprøver gerne forskellige tilgange for at løse en opgave bedst muligt samtidig med, at du struktureret analyserer udfaldet og lærer af dine erfaringer.

Selvom du kan lide at vende ideer og samarbejde med andre, så motiveres du samtidig af, selvstændigt at står for planlægning og eksekvering af din egen hverdag.

Du er god til at lytte og til at stille engagerende spørgsmål. På denne baggrund er du i stand til at skabe en dialog og relationer, der giver værdi for både kunder og kolleger.

Af uddannelse er du fx cand. Scient. i molekylær biologi, farmaceut, cand. Polyt eller lignende. Du kan også demonstrere praktisk erfaring med fx qPCR, DNA/RNA/protein-oprensning, western blot, eller sekventering.

## Om AH diagnostics

Vi leverer reagenser, instrumenter og laboratorieartikler til molekylærbiologisk og immunologisk forskning og diagnostik.

Sparring og faglig vejledning er kernen i vores arbejde, da vores produkter er højteknologiske og ofte en langsigtet investering. Med produkter fra mere end 35 leverandører dækker vi hele workflowet hos vores kunder, der arbejder i sundhedssektoren, pharma- og biotekvirksomheder samt på universiteter.

Vi er 50 ansatte i Norden, hvoraf halvdelen arbejder på vores hovedkontor i Aarhus. Derudover har vi salgskontorer i Stockholm, Oslo, Helsinki og København.

## Kontaktinformation

Har jobbet vakt din interesse, og er du nysgerrig på at undersøge nærmere, så send din ansøgning til [hr@ahdiagnostics.com](mailto:hr@ahdiagnostics.com) Mærk din ansøgning med "Produktspecialist molekylærbiologi".

Indkomne ansøgninger vil blive evalueret løbende med henblik på samtale som næste skridt.

I tilfælde af spørgsmål, er du velkommen til at ringe til ansættende salgschef Anders Ruskov på +4551556684.

Du har formentlig nogle års erfaring fra en lignede salgsstilling indenfor lab- eller medical device-branchen, men du føler, du mangler et nyt ambitiøst team, hvor du kan 'spille op ad' og udvikle dig, alt imens du løser opgaver og hjælper kunderne.

Du er bosat i Jylland, da du primært vil operere i den vestlige del af DK. Udover at være på besøg hos kunderne, vil du have din daglige gang på hovedkontoret i Tilst ved Århus.