

Sales Manager, der vil gøre en forskel

CAP Partners fokus er på det videnskabelige miljø, hvor vi i Danmark og Europa udfører opgaver inden for organisering af konferencer, forretningsudvikling og administration af videnskabelige foreninger samt projektudvikling og fundraising.

Vi arbejder på et kommercielt grundlag, men med det positive udgangspunkt, at vi tror på at vores arbejde gør en forskel for både patienter, behandlere og industrien i de områder vi arbejder med.

Din hovedopgave vil være relations-salg af sponsorater og udstillinger på store som små konferencer indenfor sårheling, kræftbehandling, dermatologi, ortopædi, arkitektur, mikrobiologi og mange andre spændende emner. En af vores større kongresser tiltrækker eksempelvis 170-200 firmaer, samt 3.500-4.000 deltagere. Mere information om konferencen kan ses på ewma.org og følgende video giver en smag for konferencen, <https://www.youtube.com/watch?v=mnXTQLfHV0g>.

Du indgår i et team af 6 personer, som består af fire sælgere og to administrative medarbejdere. Derudover vil du arbejde tæt sammen med et dygtigt team af projektledere, der arrangerer konferencer og videnskabelige projekter.

Om CAP Partner

- 39 medarbejdere, der trives i en flad organisationsstruktur, hvor der både er indsigt i beslutningsprocesser og økonomi, og en uformel omgangstone.
- Dynamisk miljø, hvor selvstændigt arbejde veksler med sparring i grupper, og den enkelte medarbejder i udstrakt grad selv udvikler og præger arbejdet.
- Vi har det sjovt sammen, og er gode til at hjælpe hinanden med alt fra faglig sparring til praktiske opgaver.

Jobindhold

- Salg af udstilling og sponsorater til primært medico - og pharma industri.
- Du lægger selv strategi for salg i tæt samarbejde med salgschefen og projektlederne for at udvikle optimale strategier.
- I begrænset omfang identificering af nye leads og opsøgende salg, hovedparten af salget er relations- salg.
- "End to end" ansvar for afvikling af sponsordelen af konferencen, samt deltagelse på selve konference. Eksempelvis udarbejdelse af sponsorbrochurer, planlægning af udstillingsområde på konferencen, mv.

Arbejdssprog med kunder er primært engelsk.

Du kommer til at rejse 10-20 dage om året, primært i Europa.

Faglige kvalifikationer

- 3-5 års relevant erhvervserfaring, f.eks. inden for medical device, pharma eller i mødeindustrien
- Lang eller mellemlang uddannelse, men din specifikke baggrund er ikke afgørende
- Stærke skriftlige og mundtlige kommunikationsevner på engelsk og dansk

Personlige kvalifikationer

- Et udpræget salgs- og kommunikationsgen
- Initiativrig, udadvendt og i besiddelse af godt humør
- Selvstændig, proaktiv og struktureret, med en systematisk tilgang til opgaver
- Har overblik, is i maven og er serviceminded – selv i travle situationer

Besøg os, og lær mere om os på www.cap-partner.eu

Ansøgning og CV fremsendes per e-mail til job@cap-partner.eu

Vi behandler ansøgninger løbende over efteråret og håber at have afsluttet ansættelsesprocessen medio oktober 2022 – muligvis før.

For spørgsmål angående stillingen, kontakt Salgschef Katerina Vicen eller Partner Bent von Eitzen på tlf. 70 20 03 05.