



Ваш надійний помічник

Менеджер з продажу виробів медичного призначення (інфузійна терапія, онкологія, хірургія), 35000 грн. + %

📍 Київ, 🔄 6 березня 2025

Компанія: [Онкомедіка](https://jobs.ua/company/id/1630325) (https://jobs.ua/company/id/1630325) ([Всі вакансії](#))

Рубрики: [Медицина, фармацевтика](#), [Торгівля, продажі, закупівлі](#)

Побажання до співробітника

Освіта: повна вища
Досвід роботи: бажано
Графік роботи: повний робочий день

Опис вакансії

Українська компанія «Онкомедіка» — імпортер та дистриб'ютор у сфері медичних виробів запрошує в свою команду енергійного та мотивованого **Менеджера з продажу виробів медичного призначення (інфузійна терапія, онкологія та хірургія)** для роботи у нашому офісі у місті Києві.

- Компанія «Онкомедіка» 12 років успішно представляє медичні вироби, що застосовуються в хірургії та онкології на ринку України.
- Є першим в Україні виробником медичних виробів порт-катетерних систем, що дозволяють використовувати сучасний метод введення лікарських препаратів.
- Наразі компанія є офіційним представником відомих світових компаній, що випускають медичні вироби для біопсії, хірургії та пацієнтів зі стомою.

Ми пропонуємо:

- графік роботи: пн-пт, 9–18;
- офіційне працевлаштування згідно КЗпП;
- **заробітна плата — 30000 — 35000 грн. (ставка + % від обсягу продажу);**
- **біла оплата**, компенсація супутніх витрат;
- **квартальні премії** та зрозумілі умови їх нарахування;
- програму навчання своїх співробітників;
- роботу в компанії, що розвивається та дає змогу рости усім, хто на борту;
- забезпечення всім необхідним для комфортної роботи;
- систему лояльності, передбачену в компанії за віддану роботу (можливість корпоративного кредитування, покриття витрат на лікування тощо).

Для нас важливо:

- Досвід роботи в продажах в галузі медицини, інфузійної терапії, онкології, хірургії буде перевагою;
- Знання медичної термінології та основних принципів роботи з медичними виробами;
- Відмінні комунікативні та переговірні навички;
- Вміння працювати в команді та досягати поставлених цілей;
- Висока самомотивація та орієнтація на результат;
- **Готовність до відряджень** та підписання договорів з клієнтами.

Обов'язки:

- Активний пошук нових клієнтів та розширення клієнтської бази;
- Здійснення продажів продукції компанії;
- Ведення переговорів з клієнтами та укладання угод;
- Підтримка відносин зі старими клієнтами та розробка стратегій їх утримання;
- Консультування клієнтів щодо продукції та послуг;
- Підготовка комерційних пропозицій;

- Забезпечення продажів через тендерні закупівлі;
- Організація виконання плану продажів на період, звітність;
- Проведення демонстрацій продукції та тренінгів для клієнтів.

Якщо Ви прагнете досягнути успіху у сфері продажів медичних виробів та бажаєте бути частиною нашої професійної команди, надсилайте своє резюме. Ми раді будемо розглянути Вашу кандидатуру та запропонувати вам вигідні умови співпраці.

Контактна інформація

Телефон: +38 (095) 625-83-06

Контактна особа: Валентина

Адреса: Київ, вул. Ореста
Васкула