

Salgsansvarlig til Urology Care i Danmark (Coloplast A/S)

Efter at have læst dette job opslag fra Coloplast (<http://ledigidanmark.dk/wp-content/uploads/2013/09/Jobopslag-Produktspecialist-.pdf>), har jeg lavet et eksempel på hvordan de forskellige ord passer ind i de seks behov.

Sikkerhed

- Ansvarlig
- Rapporter
- Attraktiv og professionel partner
- Ansvaret for hele urologiforretningen
- Forberede og planlægge salgsbesøg
- Gennemførelse af salgsbesøg samt urologiundervisning
- Deltagelse i konferencer.
- Erfaring
- Uddannelse
- Højt personligt ejerskab
- Langvarige kunderelationer

Forandring – usikkerhed

- Forskellige kulturer

Kærlighed – forbindelser

- Kommunikation
- Langvarige kunderelationer
-

Udvikling

- Udvikle
- Videns deling og sparring
- Lære af hinanden
- Forskellighed er en styrke
- Satser og forventer vækst i de kommende år.
- Salgsresultater
- Proaktiv og planlægger
- Langvarige kunderelationer
- Nysgerrig

Betydningsfuld

- Få kunden til at føle sig betydningsfuld: forstå deres individuelle behov samt helheden og derved hjælpe kunderne med at skabe værdi og gode løsninger for patienterne. langvarige kunderelationer
- Firmaet

Bidrage

- Firmaet