

医疗器械销售代表岗位职责 8 篇

【第 1 篇】医疗器械销售代表及销售主管岗位职责

销售代表/主管职责描述：

part ii principal responsibilities 主要职责

1. 维护、拓展并开发新的区域性市场，完成或超额完成季度销售指标
2. 按计划拜访客户，开发新客户，建立、搜集并及时更新客户资料
3. 了解并掌握产品在负责区域的状况及竞争对手的市场状况，对产品销售策略提出适当建议和评估
4. 经销渠道的建立与维护
5. 通过专业技能及专业知识，提供医生客户产品使用知识和方案，具备培训经销商产品知识的能力，树立公司和产品的专业形象
6. 协助经销商管理库存量及订单
7. 参加并能完成公司要求的各项培训，每次培训都能通过相应的及格线要求
8. 掌握所负责区域产品招标和价格备案的有关信息，跟踪负责产品的投标进展并及时反馈给公司管理层。

experience 工作经验

1. 3 至 5 年的销售与管理经验相关医疗器械及院外护理产品的专业知识及从业经验
2. 具有管理代理商的经验与能力

other qualifications (physical , visual etc.) 其他要求

1. 诚实、守信有良好的中英文沟通能力
2. 有较强的沟通及人际交往能力，有团队精神，具有主动性，优秀的组织协调能力
3. 具有较强的分析及有效解决问题的能力
4. 能熟练使用 office 办公软件

【第 2 篇】口腔医疗器械销售代表岗位职责任职要求

口腔医疗器械销售代表岗位职责

口腔医疗器械销售代表-厦门 上海正雅齿科科技 上海正雅齿科科技股份有限公司，正雅齿科 1. 负责公司产品在划定区域内的销售和推广工作，开拓新市场，发展新客户；

2. 负责销售区域内销售辅助活动的策划和执行；
3. 快速有效解决客户的咨询、疑问、建议及反馈，提高客户使用满意度。

任职要求：

1. 从事医疗产品销售 1 年及以上工作经验，具有服务大客户的经验为佳，有从事口腔医疗产品销售经验为佳；
2. 良好的沟通技巧，团队合作精神和执行力；
3. 主动积极的工作态度，能够承受销售工作的压力。

口腔医疗器械销售代表岗位

【第3篇】医疗器械销售代表岗位职责

医疗器械销售经理/代表 四川捷祥医疗器械有限公司 四川捷祥医疗器械有限公司,捷祥 岗位职责:

1、作为区域销售担当,根据公司销售政策和策略,完成所负责区域的销售目标;

2、通过医院拜访、手术跟台、学术会议的开展来扩大和提升产品的询价;

3. 负责制定区域的宣传、推广和销售工作,完成销售的任务指标;

4 制定的拜访计划和销 1、作为区域销售主管,根据公司销售政策和策略,完成所负责区域的销售目标;

2、通过医院拜访、学术推广开展销售工作;

3、制定拜访计划和销售计划,并按计划拜访客户和开发新客户;

4、寻找和培养优质经销商,并建立长期合作关系;

5、制定所负责区域的销售策略、销售计划,以及量化销售目标;

6、应收账款,欠款的管理。

任职资格:

1、临床医学与医学技术、生物医学工程、应用电子、市场营销等相关专业本科以上学历,能适应经常出差,有相关工作经验者优先。

2、品德好,能踏实做事;

3. 反应敏捷、表达能力强,善于学习,具有较强的沟通能力及交流技

巧,有亲和力;

4. 具备一定的市场分析及判断能力,有良好的客户服务意识。

【第 4 篇】医疗器械销售代表岗位职责职位要求

职责描述:

我公司在南京,主营医疗器械销售多年,经销国内外知名品牌,在业界小有名气,离职率几乎为零。现因市场开拓需要,在南京岗位职责职位要求三名医疗器械销售代表。主要负责销售的产品为护理类耗材。职位要求:年龄 20-25,南京本地人或常住南京,有志于在此行业发展的欢迎,有医疗器械、医药生物工程、护理、医学、市场营销相关专业。应届毕业生。不怕吃苦,勇于学习,爱岗敬业,忠于公司,扎实稳定。相信经过努力,你一定会成就自己,让自己有个满意的收入。我们的作息时间是朝九晚五,双休。享受国家法定假日。每年定期体检,交社保,打卡时间自由,每年旅游一次。

岗位要求:

学历要求: 中专

语言要求: 不限

年龄要求: 不限

工作年限: 1-3 年

【第 5 篇】高级医疗器械销售代表岗位职责

高级销售代表(外科泌尿产品-医疗器械)-sales- 合肥 泰利福 泰利福医疗器械商贸(上海)有限公司,teleflex,teleflex

incorporated, 泰利福,泰利福 part i position summary 职位概要

在直接主管的指导、指示下完成销售指标,负责医院及经销商客户的开发、维护工作以及市场信息的收集、整理

part ii -principal responsibilities 主要职责

1. 根据直接主管的要求,制订每周工作计划并及时提交;按计划拜访客户,开发新客户,完成每季度指定的销售指标
2. 具备协助经销商管理库存量及订单的能力;根据市场情况对经销商业务发展计划进行评估,并及时反馈公司管理层该计划执行情况
3. 了解相关产品的市场情况,建立、搜集并及时更新客户资料
4. 通过专业技能及专业知识,建立良好的客户基础
5. 掌握相关产品的产品知识,具备给经销商提供基本产品知识培训的能力
6. 积极参加并及时完成各项公司要求的培训,每次培训都能通过相应的及格线要求
7. 管理所负责地区的市场,能够经常短途出差

part- iii 任职资格

education 教育程度

大专或以上学历,临床医学,医药,生物医学工程专业背景优先

experience 工作经验

1-3 年销售经验,外企工作背景优先考虑

相关医疗器械的专业知识及从业经验;

other qualifications (physical, visual etc.)

其他要求

1. 诚实、守信,具有一定的分析能力及解决问题的能力
2. 有良好的语言能力,有较强的沟通及人际交往能力
3. 有团队精神,具有主动性
4. 能熟练使用 office 办公软件

【第 6 篇】口腔医疗器械销售代表岗位职责

区域销售代表(口腔医疗器械)呼和浩特市 博纳格科技(北京)有限公司 博纳格科技(北京)有限公司,博纳格,博纳格 1、完成市场的销售任务;

- 2、管理客户关系;
- 3、完成新市场或空白市场的开发;
- 4、为客户提供学术支持;
- 5、收集相关产品信息和潜在客户资料;
- 6、收取应收帐款。

任职资格

- 1、专科及以上学历,市场营销等相关专业;
- 2、2 年以上销售行业工作经验,业绩突出者优先;
- 3、性格外向、反应敏捷、表达能力强,具有较强的沟通能力及交际

技巧,具有亲和力;

4、具备一定的市场分析及判断能力,良好的客户服务意识;

5、有责任心,能承受较大的工作压力。

【第 7 篇】医疗器械销售代表岗位职责任职要求

医疗器械销售代表岗位职责

医疗器械销售代表 强生(中国)投资有限公司 强生(中国)投资有限公司, 强生 - achieve annual sales target with sustainable

growth in units and revenue

- enhance high unit share of amo iol in b1 and b2 accounts.

- assist line manager to conduct the product promotion and related events

- increase amo iol unit share in a accounts by developing and training surgeons

to properly use amo iol in phaco surgeries through or visit

- fulfill hospital listing target to create more sales

opportunities to amo iol

- implement the target of call activity and or visit to

private and public accounts , to increase implants of amo iol

- assist line manager, mmf specialist and phaco specialist

to conduct the product

promotion and related events

8. requirements:

industry/position experience:

- 2 years and above sales experience with proven sales

performance

- experience in medical device and consumable

- ophthalmic experience is preferred

language skills:chinese

travel requirements:willing to travel frequently when
required

other requirements:

- good execution capability

- good communication and interpersonal skill

- basic analysis and summary ability

医疗器械销售代表岗位

【第 8 篇】 医疗器械销售代表岗位职责 (20 篇)

医疗器械销售代表(岗位职责)

职位描述

岗位职责:

1、负责区域销售指标的完成;

- 2、中医类(耗材和医电)医疗器械销售;
- 3、代理商管理及终端医院维护与开发。

任职要求:

- 1、全日制大专以上学历,市场营销等相关专业;
- 2、性格外向、反应敏捷、表达能力强,具有较强的沟通能力及交际技巧,具有亲和力;
- 3、具有强烈的责任心,能承受较大的工作压力;
- 4、终端医院药械销售背景。

医疗器械销售代表(岗位职责)

职位描述

岗位职责:

1. 在区域经理的指导下,开发、管理负责销售区域的客户和经销商、医院,销售公司系列产品;
2. 收集、挖掘、整理销售区域内目标客户的潜在需求信息;
3. 协助区域经理对区域内客户进行分级管理,重点客户要单独制定销售计划;
4. 协助区域经理负责所辖销售区域合同的签订,并使之得到有效执行;

职位要求

- 1、大专以上学历,医学相关专业优先;
- 2、出色的市场分析洞察能力、具备全面深刻的营销知识和技能;
- 3、形象好气质佳,有较强的工作能力、较好的沟通能力和团队合作

;

4、吃苦耐劳,可按工作需求承受一定的工作压力;

5、薪资待遇优厚,五险,底薪+提成。

优秀应届毕业生优先考虑。

医疗器械销售代表(岗位职责)

职位描述

岗位职责:

1、在辖区内医院进行公司产品的推广销售,完成销售任务;

2、根据需要拜访医护人员,向客户推广产品,不断提高产品市场份额;

3、开拓潜在的医院渠道客户,并对既有的客户进行维护;

4、充分了解市场状态,及时向上级主管反映竞争对手的情况及市场动态、提出合理化建议;

5、制定并实施辖区医院的推销计划,组织医院内各种推广活动;

6、树立公司的良好形象,对公司商业秘密做到保密。

任职要求:

1、专科及以上学历,医药、机电类相关专业;

2、1年以上销售工作经验,有医疗器材、耗材、药品销售经验者优先;

3、有医院销售经验,熟悉医院工作流程,拥有良好的医院资源和销售渠道,热爱销售服务工作;

4、具有较强的独立工作能力和社交技巧,较好的沟通能力、协调能

;

5、身体健康,具有独立分析和解决问题的能力。

工作时间:周一至周六上午

有医疗器械销售经验优先录用

医疗器械销售代表(岗位职责)

职位描述

任职资格:

- 1、学历不限
- 2、有相关的医疗设备、医疗耗材等销售经验;
- 3、具备较强的销售技巧及销售经验,市场营销经验及渠道拓展经验;
- 4、具有较强的沟通能力,组织、协调能力和团队管理能力;
- 5、工作积极主动,独立工作能力强,有良好的沟通能力及客户管理能力;
- 6、具有很强事业心;
- 7、具备优秀的人际交往能力及良好的客户资源。
- 8、能适应频繁的出差及高强度的工作压力。

医疗器械销售代表(岗位职责)

职位描述

岗位职责

- 1、负责医疗器械、医疗设备销售、市场开发、售后服务等;
- 2、负责医院技术合作、托管医院、融资租赁等。

任职资格

- 1、大专及以上学历,专业不限;
- 2、1年以上工作经验,有市场推广或销售经验者;
- 3、善沟通、爱交际、能够吃苦、有工作激情,学习能力强;
- 4、精通互联网和 office 办公软件;
- 5、有相关工作经验优先考虑;
- 6、具备团队合作精神。

提示:简历上附照片、短信通知面试时间和地址

:

医疗器械销售代表(岗位职责)

职位描述

岗位职责:

- 1、在辖区内医院进行公司产品的推广销售,完成销售任务;
- 2、根据需要拜访医护人员,向客户推广产品,不断提高产品市场份额;
- 3、开拓潜在的医院渠道客户,并对既有的客户进行维护;
- 4、充分了解市场状态,及时向上级主管反映竞争对手的情况及市场动态、提出合理化建议;
- 5、制定并实施辖区医院的推销计划,组织医院内各种推广活动。

任职要求:

- 1、大专及以上学历,医药、护理类相关专业优先;
- 2、1年以上销售工作经验,有医疗器材、耗材销售经验或心血管药物销售经验者优先;

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/626132200242010201>