



Seuss+ brings together expertise in outsourcing and procurement, HR and recruitment, marketing and sales development, training, and technology to guide life-science companies, through an all-inclusive partnership, to powerful yet sustainable growth.

Together with GCP Central, we offer tailored solutions to pharmaceutical and biotech companies for their growth challenges. GCP Central fuels clinical research professionals with knowledge by teaching and learning about rules and regulations in a different – and better way.

Sales Specialist

In deze functie ligt de focus op het identificeren en het contact opnemen met nieuwe sales prospects. Je wordt verantwoordelijk voor het onderhandelen van nieuwe contracten met de doelgroep en er voor zorgen dat je je relaties onderhoudt. Je genereert omzet door het continu contact onderhouden met jouw doelgroep en ze voorzien van informatie over ons GCP platform. Je schrijft proposals en verzorgt demo's. Kortom, jij laat je doelgroep zien hoe wij de toekomst van GCP training veranderen met onze benadering richting e-learning & training.

Andere verantwoordelijkheden

- Nieuwe en bestaande klanten benaderen door middel van het gebruiken van onze CRM Hubspot, en andere tools die jou helpen de juiste doelgroep te bepalen.
- Je schrijft een accountplan waarin je je doelgroep schetst en hoe je deze gaat benaderen
- Je verkoopt onze 'off the shelf' products van ons learning platform www.mygcp.com. Deze producten zijn onder andere licenties en e-learnings, maar bijvoorbeeld ook white label oplossingen
- Doordat je in contact blijft met jouw doelgroep, begrijp je wat zij nodig hebben. De doelgroep is actief binnen de farmaceutische industrie, onder andere op het gebied van QA, Clinical Development en Training.
- Deze rol vraagt om een goede samenwerking met de marketing en development teams.
- Jij bent het gezicht van GCP Central naar buiten toe.

Ervaring

- Minimaal 1-3 jaar ervaring in een sales rol
- Bekend met de farmaceutische industrie of met software platforms

Vaardigheden

- Uitstekende beheersing van de Engelse taal
- Een commerciële instelling gecombineerd met een strategische invalshoek
- Zeer goede communicatieve en interpersoonlijke vaardigheden
- Goed in timemanagement en het managen van prioriteiten
- Goede presentatievaardigheden

We zijn op zoek naar kandidaten die gedreven worden door het behalen van doelen en sales resultaten! Je bent geïnteresseerd in life sciences en begrijpt het belang van continuous learning.