



ACCOUNT MANAGER- SALES CONSULTANT JOB DESCRIPTION

Το [doctoranytime](#) είναι η **μεγαλύτερη ελληνική εταιρεία** που δραστηριοποιείται στο χώρο της υγείας στην Ελλάδα, την Κύπρο και το Βέλγιο. Προσφέρει υπηρεσίες που επιτρέπουν στον κάθε ασθενή να επιλέξει τον κατάλληλο γιατρό ή διαγνωστικό κέντρο για να επιλύσει το εξατομικευμένο θέμα υγείας που αντιμετωπίζει.

Η διαχείριση του προφίλ ενός γιατρού καθώς και της σχέσης του γιατρού με την εταιρεία, είναι από τα πιο σημαντικά αντικείμενα στο doctoranytime. Γι αυτό αναζητούμε άτομα που έχουν τη διάθεση να μάθουν και να γίνουν experts στις πωλήσεις ενός τεχνολογικού προϊόντος όπως είναι το doctoranytime.gr.

Αρμοδιότητες

- Να διαπιστώνει τι ανάγκες έχει ο κάθε γιατρός και να του προσφέρει τις αντίστοιχες υπηρεσίες από το portfolio του doctoranytime.gr
- Να παρακολουθεί την εξέλιξη του γιατρού και συνεχώς να προτείνει λύσεις, αλλαγές και βελτιώσεις που θα του φέρουν καλύτερα αποτελέσματα
- Να έχει την νοοτροπία να ξεπερνάει το εαυτό του και να πετυχαίνει πωλήσεις
- Να ενημερώνεται και να διαβάζει συνεχώς για να είναι ένα βήμα μπροστά από τις ανάγκες του γιατρού
- Να μοιράζεται καλές ή κακές πρακτικές ώστε να βελτιώνεται το σύνολο της ομάδας
- Να χτίζει σχέσεις εμπιστοσύνης με τους γιατρούς.

Ο υποψήφιος για αυτή τη θέση πρέπει

- Να είναι επικοινωνιακός και εξωστρεφής
- Να κυνηγάει το αποτέλεσμα και να μπορεί να το αποδείξει με οποιοδήποτε παράδειγμα από τη ζωή του
- Να αισθάνεται ότι η φιλοσοφία της εταιρείας τον/την εκφράζει απόλυτα.

Η θέση είναι entry level!

Την εξέλιξη και την βελτίωση των skills σου μπορείς να την εμπιστευτείς στο doctoranytime.gr, καθώς αποτελεί πλέον μία από τις εταιρείες «σχολεία» στο χώρο του.

Αν αισθάνεσαι ότι θέλεις να κάνεις τη διαφορά μαζί μας στείλε μας το βιογραφικό σου [εδώ!](#)