



Romaco 是全球知名的制药工业工艺及包装技术专业供应商之一。公司业务范围分为工艺、压片和包装三大类，主要为制药行业同时也为化妆品、食品以及化工领域提供系统解决方案。Romaco 集团总部位于卡尔斯鲁厄（德国），旗下拥有七个品牌，在欧洲设有四个跨品牌生产基地。Noack、Siebler、Bossapak 的包装技术产地是卡尔斯鲁厄（德国），粉末分装和装盒包装品牌 Macofar 和 Promatic 在博洛尼亚（意大利）。科隆（德国）的 Kilian 提供压片解决方案。施泰嫩（德国）Innojet 提供制粒和包衣解决方案。Romaco 的产品系列包括初级包装、次级包装和最终包装解决方案，无菌和非无菌液体和粉末灌装，压片技术，制粒和包衣技术。目前有超过 12000 台 Romaco 机器在 180 多个国家投入使用。有 550 多位专业敬业的员工为世界各地的客户提供支持及服务。

产品销售经理

职位描述

- 通过实施营销策略来确定年度单位和毛利计划；分析趋势和结果
- 通过预测和制定区域和地区的年度销售配额来建立销售目标；预测现有产品和新产品的预期销量和利润
- 通过制定现场销售行动计划来实施与产品相关的国家销售计划
- 通过保持与供求关系，变化趋势，经济指标和竞争对手的最新状态来保持销量，产品结构和售价
- 通过参加行业研讨会来保持专业知识和技术知识；学习专业出版物；建立个人网络；参加专业社团
- 根据需要完成相关结果，为团队工作做出贡献
- 计划确保实现部门和个人目标，并与公司销售政策和策略保持一致
- 管理，发展，指导，控制和激励区域销售团队（楚天）的技能，以确保达到较高的专业水平并达到月度销售目标和 KPI 目标

你将有机会获得

- 丰厚的待遇及福利
- 国内外深度的专业培训
- 接触行业先进资讯及技术
- 可持续发展的职业生涯

资历要求

- 机械工程或制药工程学士学位，国际贸易相关
- 至少 7 年工业产品销售经验
- 拥有丰富制药设备销售经验者优先
- 较强的口头和书面交流的影响力
- 强大的跨职能管理和合作能力
- 出色的表达能力和熟练使用 PowerPoint 的能力—包括创建材料和口头演示方面，通常需在超过 50 人的客户听众前良好展示
- 性格活泼，外向且对 Romaco 产品表现出热情
- 能够处理分歧并独立管理多个项目
- 出差占 65% 的工作时间
- 良好的英语听，说，读，写能力

工作地点

- 中国，上海



Romaco 中国期待你的加入！意向者请将简历投至以下邮箱地址：

Amanda.liu@romaco.com

诺脉科国际贸易(上海)有限公司
上海市,金钟路 968 号
2 号楼 709 室

www.romaco.com