ACCOUNT MANAGER

Posted on 21 juni, 2021

Company Name Dräger

Location Stockholm

Job Description

Ett år från idag:

Du ser tillbaka på året som gått och känner dig stolt över en otrolig prestation! Du har inte bara ökat försäljningen hos våra befintliga kunder utan har genom ett starkt kundfokus och öga för nya idéer och önskemål ökat våra kunders förtroende och nöjdhet. Du har genom ditt strategiska tänkande kartlagt, segmenterat och bearbetat de viktigaste kunderna och nya prospekts vilket har lett till ett effektivare och mer framgångsrikt arbetssätt med fantastiska säljresultat.

Kort om tjänsten

Nu söker vi en Account Manager för Stockholmsregionen till vårt säljteam. Du kommer ansvara för några av våra viktigaste konton och vara en viktig del av hela kedjan från förslag till färdig lösning hos kund. Som Account Manager på Dräger Sverige arbetar du med dina befintliga eller blivande kunder inom medicinteknik. Du arbetar med kvalificerad försäljning över långa tidsperioder, ditt affärsmannaskap leder till goda relationer och affärer som blir lönsamma för alla parter.

Dräger erbjuder dig en spännande och omväxlande tjänst med eget ansvar, utrymme att komma med egna idéer, förslag och goda utvecklingsmöjligheter. Du kommer företräda ett företag som är ledande inom medicinsk teknik. Distriktet för tjänsten är Stockholm med omnejd, så bostadsort inom detta område är önskvärt. Exakt utformning av säljområdet kan komma att anpassas med hänseende till bostadsort.

Din Profil

Du har dokumenterad erfarenhet av kvalificerad B2B försäljning i långa säljcykler. Du har troligen arbetat i en medicinteknisk bransch och därmed en god förståelse för hur marknaden ser ut inom akutsjukvård. Du har en förmåga att förstå kundens utmaningar och behov och på så sätt bygga starka kundrelationer och bygga varumärkeslojalitet.

Du bör ha ett entreprenöriellt tankesätt, samt ha en stark framgångstro. Du är målfokuserad och

driven och du ska ha en förmåga att utveckla strategiska affärsplaner. Som Account Manager hos Dräger är det viktigt att kunna planera, utföra och utvärdera dina arbetssätt, vara nyfiken och våga vara nytänkande.

Det är viktigt att du är en affärsman eller -kvinna som har lätt att bygga långsiktiga relationer med dina kunder och som förstår att en bra affär består av många olika komponenter. Ditt arbetssätt är strukturerat och du är en person som vill ha ordning och reda i dina processer. Du jobbar gärna mot tydliga mål, både för dig själv och för ditt team.

Önskvärt är att du har en klinisk eller teknisk universitetsexamen, kanske med inslag av ekonomi eller Sales Management. Tack vare din bakgrund och personlighet är du trygg i din roll, kan arbeta självständigt och ibland ifrågasätta gamla sanningar för att undersöka om man kan göra saker på ett annat sätt för att nå framgång.

Du har körkort och kommunicerar obehindrat på svenska och engelska (i både tal och skrift).

Ansökan

I denna rekrytering samarbetar Dräger Nordics med Moveup Consulting. Vid frågor gällande tjänsten kontakta rekryteringskonsult Richard Etz: tel: 0733-872721 eller richard.etz@moveup.se

Välkommen med din ansökan i form av CV samt personligt brev via e-post: richard.etz@moveup.se

Genom att skicka din ansökan ger du också ditt samtycke till att vi lagrar dina personuppgifter, inklusive CV & personligt brev samt att vi äger rättigheten att dela dessa uppgifter med tredje part (vår uppdragsgivare). Samtycket kan du återkalla när du vill.

Om företag

Dräger *är ett internationellt ledande företag inom medicin- och säkerhetsteknik med över 14 000 anställda som har skyddat och räddat liv i 130 år. Dräger's motto "Technology for Life" sammanfattar verksamheten då passionen är att utveckla teknologi, produkter, kunskaper och tjänster som skyddar och räddar liv. Dräger erbjuder medicinteknisk utrustning och tjänster inom områdena; neonatal, anestesi, intensivvård, monitorering, medicinsk infrastruktur och förbrukningsartiklar.*

Consultant Name Richard Etz

Consultant Number 0733-872721

Consultant Email richard.etz@moveup.se

Cosultant Linkdin https://www.linkedin.com/in/richardetz/