ACCOUNT MANAGER - OPERATION

Posted on 22 oktober, 2021

Company Name Mölnlycke Health Care

Location Göteborg, Sverige

Job Description

Mölnlycke är ett världsledande företag inom medicinteknik som levererar medicinska produkter och lösningar som hjälper hälso- och sjukvårdspersonal att optimera patientvården och de kliniska och ekonomiska resultaten.

Vill du vara en del av vår spännande resa?

I operationssalen är det säkerhet och effektivitet som gäller, och vi har ett kontinuerligt samarbete med sjukvårdspersonal för att lära oss hur vi kan hjälpa dem uppnå bättre resultat.

Mölnlycke® kundanpassade set är ett perfekt exempel. De innehåller de engångsprodukter som behövs för ett kirurgiskt ingrepp, inklusive instrument, lakan, dukar, rockar och förband. Det är en bekväm lösning som minskar mängden avfall, sparar tid och ger inköparna utmärkt kontroll över kostnaderna.

Det är bara ett exempel på hur vi bidrar till att förbättra resultaten i operationssalen.

Vi söker nu en **Account Manager** som har ett stort intresse för försäljning och utveckling av servicetjänster inom operation.

I rollen har du ett totalansvar för försäljningen inom ditt distrikt Västra Götaland och Värmland.

Tjänsten innebär att säkerställa, utveckla och driva befintlig affär för BARRIER® personalklädsel, BARRIER® operationslakan, Mölnlycke® kirurgiska instrument samt Mölnlycke® kundanpassade set (Trays).

Det innefattar kundbesök, anordna seminarier/kundträffar och driva projekt tillsammans med kunder. Dina kunder är främst operationssjuksköterskor, kirurger, inköp på regionsnivå, operationsavdelning och sterilcentraler.

Du kommer ingå i vårt svenska säljteam som består av totalt 7 produktspecialister, alla ansvariga för sitt geografiska område. Du rapporterar till Försäljningschef Sverige och utgår från ditt kontor hemma, men spenderar mest tid ute hos dina kunder. Tjänsten innebär resor inom distriktet med enstaka övernattningar vid behov.

Huvudsakliga arbetsuppgifter

- Identifiera och bearbeta nya kunder samt utveckla och vägleda befintliga kunder i syfte att uppnå försäljningsmål och budget.
- Planera, genomföra samt utvärdera aktivitetsplan för distriktet.
- Vara med och planera inför samt delta på seminarier, mässor och utställningar.
- Genomföra tester och utvärderingar av produkter.
- Förbereda inför och vara delaktig under upphandlingar.

Din bakgrund och profil

- För att trivas på jobbet måste du tycka om att arbeta självständigt och målinriktat.
- Du har ett starkt eget driv men samarbetar även väl med andra.
- Du har förmågan att skapa kontakt och tycker om att bygga långvariga kundrelationer.
- Det är ett krav att du har tidigare erfarenhet av att sälja mot operation.
- Vi ser även gärna att du har erfarenhet som sjuksköterska från operationsverksamhet.
- Goda kunskaper i svenska och engelska är en förutsättning.
- Officepaket och CRM-systemvana.
- Körkort är ett krav.

Ansökan

I denna rekrytering samarbetar Mölnlycke Health Care med Moveup Consulting.

Vid frågor gällande tjänsten kontakta rekryteringskonsult Annie Sjölund, 0733-602984

Vänligen skicka din ansökan i form av CV samt personligt brev till annie.sjolund@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.

Varmt välkommen med din ansökan!

Om företag

En världsledande leverantör av medicinska lösningar

Vi utformar och levererar produkter och lösningar för att förbättra vårdkvaliteten i alla vårdmiljöer; från sjukhuset till hemvården och allt däremellan.

Överallt i världen pressas sjukvårdssystemen och vårdpersonalen att leverera bättre vård; till fler patienter och till lägre kostnader. För att lyckas med detta behövs innovativa och pålitliga lösningar. Det är där vi kommer in i bilden. Vi arbetar för en effektivare vård. Därför letar vi alltid efter nya sätt att bli bättre på det vi gör. Vårt fokus ligger på att erbjuda effektiva och prisvärda lösningar.

Lösningar som ger bättre vårdresultat

Vi har ett enda mål – och det är att förbättra vårdresultaten världen över. Vi vill ge hälso- och sjukvårdspersonal det de behöver för att få de bästa möjliga kliniska och ekonomiska resultaten och för att de ska kunna ge patienterna den bästa möjliga vården.

Men olika vårdmiljöer och omständigheter innebär att behoven är mycket varierande. Så vi börjar genom att lyssna på våra kunder och se till att vi förstår dem. Sedan tar vi fram vi evidensbaserade lösningar som är anpassade för just dem och deras patienter.

Vi bidrar till att förbättra resultaten även på andra sätt. Genom att dela med oss av kunskap om våra kliniska specialistområden. Och genom att bidra till utformningen av vårdpolitik och vårdprotokoll som ska höja standarden på sjukvård på en global skala.

Vi har ett starkt engagemang för all hälso- och sjukvårdspersonal. Och det visar vi varje dag i vår verksamhet.

Ett globalt företag med svenskt ursprung

Vi har kunder i nästan 100 länder som använder våra lösningar – och vi äger verksamheter i över 40 länder.

Även om vi är ett globalt företag har vi fortfarande vårt huvudkontor i Göteborg, nära Mölnlycke. staden som gav företaget dess namn och där företaget grundades år 1849.

Vi lär oss ständigt av nya erfarenheter. Berätta om hur du använder våra lösningar eller rapportera en incident .

Consultant Name Annie Sjölund

Consultant Number 0733-602984

Consultant Email annie.sjolund@moveup.se

Cosultant Linkdin https://www.linkedin.com/in/annie-sj%C3%B6lund-8997048a/