# ACCOUNT MANAGER OPHTHALMIC

*Posted on 11 februari, 2020*

**Company Name** Carl Zeiss AB

**Location** Göteborg

**Job Description**

För att ytterligare stärka det nordiska säljteamet söker vi nu en **Account Manager** för produktsortimentet intraokulära linser och förbrukningsmaterial för ögonoperation. Distriktet för tjänsten är södra Sverige samt södra Norge.

**Om rollen**

I rollen som Account Manager ansvarar du för att öka kundportföljen och omsättningen i distriktet genom kundbesök samt utbildningar och rådgivning inom produktområdet. Du ska vidare identifiera och utveckla prioriterade konton genom din förståelse för kundens verksamhet och övergripande behov.  En viktig del av rollen är att bygga och upprätthålla långsiktiga kundrelationer inom ögonkirurgiområdet för att uppnå maximal kundnöjdhet.

Du planerar effektivt och målinriktat din egen tid, besöker relevanta mässor och konferenser och bygger ett starkt nätverk i branschen.  Tjänsten rapporterar till den nordiska försäljningschefen för området och du kommer ha ett nära samarbete med dina nordiska säljkollegor, serviceorganisationen samt funktioner i Tyskland kring produktutveckling och utbildningar.

Lämplig placeringsort för tjänsten är Göteborg med omnejd, Halmstad alternativt Malmöområdet.

Du ska vara bekväm med att resa i tjänsten.

**Den vi söker**

- Högskoleexamen – om du är optiker eller sjuksköterska är det meriterande men inget krav
- Säljerfarenhet, med fördel inom ögonområdet, mot sjukhus och/eller privata kliniker
- Erfarenhet ifrån operationsmiljö är meriterande
- God systemvana i Office-paketet
- Flytande i svenska och engelska
- Giltigt körkort

Personliga egenskaper vi värdesätter är ett starkt inre driv och att du trivs i en självständig roll med hög aktivitetsnivå. Du ska vara kundorienterad, målinriktad och ha en förtroendeskapande personlighet samt stark kommunikativ förmåga.  Som person har du lätt för att skapa nya relationer

och samarbeten.

**Vad kan Carl Zeiss erbjuda dig?**

Du har här chansen att bli en del av ett globalt företag vars mål är att bidra till tekniska framsteg inom medicinsk teknologi samt att hjälpa hälso- och sjukvårdspersonal världen över att förbättra livskvaliteten för sina patienter.

Du erbjuds en spännande och varierande roll med mycket frihet under ansvar.

Företaget och affärsområdet står inför ett spännande skede med flera kommande lanseringar som kommer stärka produktportföljen.

Du erbjuds goda utbildnings- och utvecklingsmöjligheter inom företaget.

**Varmt välkommen med din ansökan!**

**Ansökan**

I denna rekrytering samarbetar Carl Zeiss med Moveup Consulting. Vid frågor gällande tjänsten kontakta rekryteringskonsult Karin Tomin på tel: 0733-440900 eller karin.tomin@moveup.se

Välkommen med din ansökan i form av CV samt personligt brev via e-post till karin.tomin@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**

ZEISS är världsledande inom optik, finmekanik och instrument och omsätter globalt 6,2 miljarder euro. Carl Zeiss AB är en del av den nordiska ZEISS-organisationen med totalt 160 medarbetare, varav cirka 75 i Sverige.  Inom det medicintekniska affärsområdet Oftalmologi erbjuder Carl Zeiss

högkvalitativa medicintekniska instrument, implantat och förbrukningsvaror.

**Consultant Name** Karin Tomin

**Consultant Number** +46 (0)733 – 44 09 00

**Consultant Email** karin.tomin@moveup.se

**Cosultant Linkdin** https://www.linkedin.com/in/karin-tomin-a4601122/