

COUNTRY SALES MANAGER

Posted on 3 juni, 2020

Company Name Topro

Location Stockholm, or other location in Sweden upon approval

Job Description

Den här rollen ger dig en chans att få vara med från starten och bygga både Topros affärer och den svenska verksamheten från grunden. Med ett starkt varumärke och högklassiga produkter i ryggen kommer rätt person ha alla förutsättningar för att lyckas!

I rollen som Country Sales Manager förväntar vi oss att du är mycket duktig på att skapa nya affärsrelationer. Du är utåtriktad och diplomatisk och har en hög grad av empati för att passa in i vår företagskultur.

Eftersom du initialt är ensam på den svenska marknaden är det viktigt att du har förmågan att jobba självständigt och kan strukturera din egen tid. Du får stor frihet att bygga upp vår affärsverksamhet på hela den svenska marknaden.

Du måste gilla utmaningar och vara duktig på att hitta lösningar och skapa resultat på egen hand, även om det också finns en god backup från dina norska kollegor. Viktigt är också att du har möjlighet att resa i tjänsten då det blir en del resande både inom Sverige och till huvudkontoret i Norge.

I rollen har du bl. a följande ansvar och uppgifter:

- Utveckling och implementering av kort- och långsiktig säljstrategi i Sverige i samarbete med säljchef Nordics.
- Totalt ansvar för försäljningen av TOPROs produkter på den svenska marknaden.
- Bygga relationer med offentliga och privata aktörer på den svenska marknaden
- Identifiera kanaler för försäljning och distribution av TOPROs produkter till både den offentliga och privata sektorn
- Bidra aktivt i försäljning och anbud
- Följa upp och revidera försäljningsplaner
- Prioritera nya möjligheter och scenarier för affärsutveckling
- budget
- Initiera, organisera, stödja och leda medicinska aktiviteter på mässor / produktutställningar etc.

- Ge uppdateringar och råd varje vecka till teamet i Norge avseende utvecklingen av affärsverksamheten.
- Delta i utvecklingsprojekt och bidra med relevant information baserat på kundönskemål och marknadsbehov.

Vad förväntar vi oss av dig?

- Gedigen bakgrund inom och god kunskap om hälso- och sjukvårdsmarknaden och gärna specifikt hjälpmedelsbranschen i Sverige
- God strategisk affärsförståelse
- Erfarenhet att skriva / leverera anbud
- God förmåga att kommunicera på svenska och engelska i tal- och skrift
- Van användare av IT-stöd
- Utbildning från Universitet/Högskola

Vi erbjuder:

- En mycket stor möjlighet att påverka din egen framgång i att bygga upp verksamheten på den svenska marknaden
- Marknadsledande produktutbud
- Professionell och personlig utveckling
- Konkurrenskraftiga anställningsvillkor

I denna rekrytering samarbetar vi med Moveup Consulting AB. Välkommen att kontakta Daniel Kremer; 0733-872724 eller Richard Etz; 0733-872721 för mer information om tjänsten. Din ansökan skickar du till daniel.kremer@moveup.se.

By submitting your application you also consent to us storing your personal data, including CV & cover letter and the right to share this information with third parties (our client). You can revoke the consent whenever you want.

Om företag

TOPRO AS is a Norwegian developer and producer of mobility aids – mainly Rollators.

TOPRO AS was established in 1966 as a professional qualification centre, part of a Norwegian government scheme - to assist people with health issues back into the working environment (vocational rehabilitation).

In 1990 the development of rehabilitation products and technical aids started.

In 2018 TOPRO was acquired by a group of private equity investors and is now operating as a fully commercial company with sales in more than 20 countries incl. Germany, Japan and Australia.

Our Rollators are world known for its design, user-friendliness and quality. Topros head office is located in Gjøvik in Norway where you also find our highly automated manufacturing. Sales offices in Norway, Germany, Holland, UK and Switzerland.

Expanding our business to the Swedish market we're now looking for a Country Sales Manager located preferably in- or near Stockholm.

Consultant Name Daniel Kremer

Consultant Number 0733 - 87 27 24

Consultant Email daniel.kremer@moveup.se

Consultant LinkedIn <https://www.linkedin.com/in/danielkremer/>