KEY ACCOUNT MANAGER - REGIONER/PRIVATA VÅRDAKTÖRER

Posted on 18 mars, 2022

Company Name Cuviva

Location Stockholm/Göteborg/Malmö/Hela Sverige

Job Description

Vårt erbjudande: Digitalisering med hjärta och hjärna.

Att vården behöver förändras är alla överens om. Men det går alldeles för sakta. Digitaliseringen då? Problemet är att majoriteten av dagens digitala vårdlösningar inte är avsedda för de mest behövande. Närmare bestämt den grupp av vårdtagare som står för nära 50% av samhällets vård- och omsorgskostnader: Multisjuka och sköra äldre. Den här gruppen ökar stadigt i antal och andel, bor hemma och har minst två kroniska sjukdomstillstånd. En stor del av dessa individer hamnar återkommande i akuta tillstånd som leder till stora samhällskostnader och svårt personligt lidande. Det här vill Cuviva ändra på.

"Cuvivas lösning möjliggör nya arbetssätt inom vård och omsorg – med ökad trygghet och kvalitet för individen som resultat. Digitalisering med hjärta och hjärna startar där behoven är störst!"

Om rollen

Vi expanderar tillsammans med våra kunder och söker nu dig som vill vara del av ett innovativt bolag under tillväxt.

Rollen är som **Key Account Manager (KAM)** med ansvar för våra regionskunder och privata vårdgivare i landet.

Som KAM representerar du Cuviva genom synlighet och kund- samt patientnöjdhet.

Du bygger relationer med regionens vårdgivare, marknadsför, säljer in och implementerar vårt system - En plattform som möjliggör egenmonitorering och kontinuerlig kommunikation mellan individen och vårdgivare, och därigenom skapar ökad trygghet, kvalitet och resurseffektivitet.

I ditt arbete identifierar du och knyter kontakt med nyckelpersoner i verksamheterna och utvecklar professionella relationer med vårdgivare och beslutsfattare. Du har en förmåga att lyssna in och förstå kundens utmaningar och behov inom offentlig och privat vårdverksamhet.

Du kommer ingå i ett Team som består av fyra personer och rapporterar till Chief Commercial Officer. Runt säljteamet finns interna supportfunktioner.

De flesta av dina arbetsdagar spenderar du ute hos dina kunder som är landets regioner och privata

vårdgivare. Din bostadsort är därför inte avgörande, det viktigaste är att du är rätt person för tjänsten. Cuviva har idag kontor i Göteborg och Stockholm.

Ansvarsområden

-Ansvarig för försäljningen inom ditt område och att nå uppsatta mål

-Utveckla en förståelse för regioners och privata vårdgivares förutsättningar och utmaningar

-Delta i strategiarbete, skapa och implementera säljplaner och affärsutvecklingsstrategier

-Identifiera nyckelpersoner och beslutsfattare, etablera förtroendefulla strategiska partnerskap och samordna involverade parter

-Boka och genomföra möten

-Projektleda och stötta kunder i implementeringsfaser och bistå med fortsatt support

-Arbeta långsiktigt med och svara på offentliga upphandlingar

Bakgrund och personliga egenskaper

Kanske arbetar du idag med försäljning av en digital vårdplattform eller ett journalsystem. Har du erfarenhet som Account Manager med regioner och/eller privata vårdgivare som kunder, en förståelse för strukturen i sådana verksamheter och ett upparbetat kontaktnät är det en fördel.

Din erfarenhet kan också vara från försäljning inom IT och/eller inom vård/omsorgsrelaterade avancerade produktbolag.

Som person är du prestigelös och orädd, du trivs på outforskad mark, tar egna initiativ och är lösningsorienterad. Eftersom vi är ett mindre bolag finns inga tydliga avgränsningar utan vi jobbar tillsammans, i ett nära samarbete och i dialog med varandra.

Du är en duktig säljare, har en förmåga att förflytta människor och ett intresse för förändringsarbete/vård- och omsorgsutveckling

Du ser sammanhang, kan lyssna in och identifiera behov och lösningar tillsammans med kunden

Du förstår vikten av god kommunikation och är duktig på att anpassa din kommunikation efter målgrupp

Du har en förmåga att navigera och identifiera rätt personer i verksamheter

Ansökan

Vid frågor gällande tjänsten kontakta rekryteringskonsult Daniel Kremer, telefon 0733-87 27 24

Vänligen skicka din ansökan i form av CV samt personligt brev till daniel.kremer@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

Cuviva är ett värderingsdrivet innovationsbolag som utvecklar e-hälsolösningar. Med fokus på multisjuka och sköra äldre vill vi möjliggöra nya, proaktiva arbetssätt i vård och omsorg – med ökad trygghet, högre vårdkvalitet och bättre vårdekonomi som resultat. Vår vision går ytterst ut på att bryta människors utanförskap och otrygghet, och bidra till att även de mest vårdbehövande känner sig inkluderade och sedda. På så vis vill vi bidra till långsiktigt hållbar vård och omsorg.

Vår vision: Demokratisk digitalisering för jämlik vård och omsorg.

Consultant Name Daniel Kremer

Consultant Number 0733-872724

Consultant Email daniel.kremer@moveup.se

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