

KEY ACCOUNT MANAGER

Posted on 27 februari, 2020

Company Name adCARE Nordic group

Location Stockholm

Job Description

Vill du vara med och förbättra Sveriges sjukvård? Tack vare lång branscherfarenhet, vårt samarbete med Nordens ledande kliniker och flera av världens ledande tillverkare presenterar vi lösningar som verkligen förbättrar för både patienten och sjukvården. Är du driven, affärsmässig och vill göra skillnad på riktigt? Då kan tjänsten som Key Account Manager hos oss vara något för dig!

Om tjänsten

adCARE söker nu en ambitiös Key Account Manager/Produktspecialist, som skall bevaka och fortsätta uppbyggnaden av Distriktet Östra Sverige (Östergötland-Värmland-Sundsvall) för en stark produktportfölj med unika kostnadseffektiva lösningar. Du kommer själv att bli ansvarig för hela processen från att planera och genomföra kundbesök, införsäljning med uppföljning till att utbilda dem på vårt framgångsrika koncept.

Key Account Managern/Produktspecialisten

Du erbjuds ett självständigt och utmanande jobb, med inriktning på rådgivande försäljning, relationer och resultat.

Dina arbetsuppgifter:

- Uppsökande försäljning med planering och genomförande av kundbesök på de större sjukhusen enligt utarbetad handlingsplan och strategier.
- Utarbeta budgets, marknadsplaner och handlingsplaner i samarbete med ledningen.
- Rådgivning, sparring och försäljning som bygger på att lösa varje kunds unika behov.
- Bygga upp starka kundrelationer genom aktiva kundbesök.
- Kunskap om patienternas och sjukhusens behov med adCARE's lösningar som grund.
- Planera och genomföra projekt.
- Kundaktiviteter och undervisning.
- Uppnä uppsatta mål

Vi erbjuder

En fri roll med stort utrymme för dig att påverka såväl ditt arbete som utvecklingen av ditt affärsområde. För rätt person finns mycket goda utvecklings och karriärmöjligheter inom koncernen.

Våra villkor innebär bl.a god, konkurrenskraftig fast lön samt bonus, fri bilförmån (enligt överenskommelse), pensionsförmån, pc, fri telefon och friskvård. Ordentlig utbildning inom såväl alla produktområden som ett framgångsrikt utbildningskoncept inom rådgivande försäljning.

Ett positivt glatt Team som sporrar och hjälper dig till framgång.

Din profil

- Lämplig bakgrund är några års erfarenhet och dokumenterad framgångsrik försäljning av sjukvårdsprodukter inom lösning-/systemförsäljning inom sjukvården helst inom Urologi eller Kärllintervention eller närliggande område.
- Kommersiell utbildning, t.ex. marknadsekonom, gärna kombinerad med någon form av hälsovårdsutbildning, t.ex. sjuksköterska. Den formella utbildningen är dock ingen avgörande faktor.
- Grundläggande förståelse för ekonomi.
- Van användare av Office-paketet.
- Svenska och engelska både i tal och skrift.
- B-körkort.
- Som person är du självdrivande, energisk och välorganiserad med förmåga att skapa värde för kunderna. Du är förtroendeingivande, effektiv, innehar förmåga att lyssna, definiera och utveckla kundernas behov, samt kan driva försäljningen och göra avslut på alla affärer.
- Möjlighet och vilja att resa inom distriktet östra Sverige, gärna boende i Stockholm, Mälardalen eller Mellansverige.

Ansökan

Om du tycker att detta låter som en intressant utmaning är du varmt välkommen att skicka in din ansökan. Vi tillämpar löpande urval så skicka gärna din ansökan så snart som möjligt.

För frågor rörande tjänsten kontakta Anna Krüger på anna.kruger@moveup.se eller på mobil 070-725 73 96

Om företag

adCARE AB ingår i adCare Nordic Group som är en framgångsrik privatägd koncern med dotterbolag i alla nordiska länder och verkar inom sjukvårdssektorn. Huvudkontoret ligger i Helsingborg. Bolaget har expanderat kraftigt under senaste åren.

Vår affärsidé är att erbjuda kunderna unika lösningar som väsentligt förbättrar patientvård och gör den kostnadseffektiv. Genom unik kompetens och starkt fokus är målsättningen att växa snabbt inom våra segment. Vi har en egen försäljningsorganisation, där kunderna alltid står i centrum. adCARE marknadsför ett framgångsrikt koncept med innovativa lösningar i samarbete med världsledande tillverkare i USA, Europa och Asien. Vi garanterar högsta service med bl.a. leveranser inom 24 timmar från centrallagret i Helsingborg.

Läs gärna mer om oss på www.adcarenordic.com

Consultant Name Anna Krüger

Consultant Number 0707 - 25 73 96

Consultant Email anna.kruger@moveup.se

Consultant LinkedIn <https://www.linkedin.com/in/anna-krüger-b593283/>