

# KLINISK SPECIALISTSÄLJARE-WOUND CARE- UNDERTRYCKSBEHANDLING

*Posted on 15 juni, 2022*

**Company Name** Mölnlycke Health Care

**Location** Sverige

## **Job Description**

Mölnlycke Health Care är en världsledande aktör 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?**

Vi söker nu en Klinisk Specialistsäljare i samband med pågående lansering av Avance® Solo på den svenska marknaden. [Avance® Solo](#) är en batteridrivnen undertryckspump för sårbehandling, för engångsbruk, lämpligt för användning vid kirurgiska snitt och svårläkta sårindikationer.

Du har ett stort intresse för lansering, försäljning och utveckling av servicetjänster inom sårbehandling.

I tjänsten har du ett nära samarbete med Business Development Specialist och med övriga Account Managers inom Wound Care.

Du rapporterar till Försäljningschef Sverige och utgår från ditt kontor hemma, men spenderar mest tid ute hos kund. Vi ser gärna att du bor i Halland, Norra Skåne, Kronoberg eller Småland. Rollen är nationell. Resor ingår därför i tjänsten.

## **Huvudsakliga arbetsuppgifter**

- Identifiera nya kunder, etablera och utveckla kundrelationer samt stötta och vägleda befintliga kunder under introduktion- och implementeringsfas
- Genomföra tester och utvärderingar av produkter
- Genomföra kundbesök, anordna seminarier/kundträffar och driva projekt tillsammans med kunder
- Utbilda hälso- och sjukvårdspersonal
- Planera, genomföra samt utvärdera aktivitetsplaner
- Vara med och planera inför, samt delta på seminarier, mässor och utställningar

- 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 men du är också mån om att vara del av ett team som strävar mot samma mål. Mycket god förmåga att samarbeta med säljkollegor krävs i rollen.

Vi ser gärna att du har erfarenhet av medicintekniskförsäljning och ett etablerat nätverk inom till exempel kirurgi/ortopedi eller sårbehandling.

- Du har förmågan att skapa kontakt och tycker om att bygga långvariga kundrelationer.
- Vi ser gärna att du har erfarenhet av sårbehandling.
- Goda kunskaper i svenska och engelska är en förutsättning.
- Vi ser gärna att du har erfarenhet av Officepaket och CRM-system
- Körkort är ett krav.

## Ansökan

I denna rekrytering samarbetar Mölnlycke Health Care med Moveup Consulting.

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

Vänligen skicka din ansökan i form av CV samt personligt brev till [annie.sjolund@moveup.se](mailto: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, som gav företaget dess namn och där företaget grundades år 1849.

**Consultant Name** Annie Sjölund

**Consultant Number** 0733-602984

**Consultant Email** [annie.sjolund@moveup.se](mailto:annie.sjolund@moveup.se)

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