

PRODUKTSPECIALIST ENDOSKOPI

Posted on 2 november, 2021

Company Name Karl Storz

Location Umeå

Job Description

Som produktspecialist (säljare) Team Övre introducerar du, marknadsför och säljer företagets produkter, under eget budgetansvar, inom framför allt Övre Endoskopi (bland annat Anestesi, ÖNH, Neuro, Käkkirurgi och Ortopedi) till sjukhus och sjukvårdsinrättningar.

Ditt distrikt omfattar för närvarande Region Norrbotten, Region Västerbotten, Region Jämtland/Härjedalen, Region Västernorrland, Region Dalarna och Region Gävleborg, vilket innebär att vi önskar att du bor i denna region, gärna i Umeå.

Dina kunder och kontaktpersoner är exempelvis läkare, sjuksköterskor, medicintekniker, inköpare och upphandlare.

Planering och genomförande sker i samråd med Försäljningschef och arbetet utförs i nära samarbete med såväl Produktchef för Team Övre som övriga i säljgruppen.

Rollen rapporterar till Försäljningschef.

Produktspecialisten ansvarar för att:

- Den av företagsledningen fastställda försäljningsbudgeten uppnås genom kontinuerlig planering och genomförande av strategiska och operativa säljaktiviteter
- Delta aktivt i upphandlingsarbete
- Delta i företagets utbildningar och lära om och kunna företagets produkter och dess användning
- Förmedla företagets produktutbud, produkttegenskaper och produktfördelar
- Presentera företagets produkter vid möten, kongresser och bokade besök
- Följa upp säljaktiviteter, göra offertunderlag
- Installera sålda produkter och utbilda användare på operationsavdelningar
- Skapa relationer och kundnätverk, ge support och uppfylla kundernas förväntningar
- Löpande samla in marknadsinformation inom sitt distrikt om exempelvis installerade produkter, konkurrentinformation, behov av uppgraderingar och utbyten och klinikernas inriktningar och målsättningar

- Kontinuerligt och frekvent planera och rapportera i företagets CRM-system samt kontinuerligt uppdatera kunddatabasen i sitt distrikt
- Vårda företagets varumärke och renommé

Egenskaper

-Du har en bakgrund som till exempel Anestesisjuksköterska eller Operationssjuksköterska på Öron/Näsa/Hals alternativt en teknisk bakgrund

-Kanske har du arbetat som medicinteknisk säljare tidigare, men det är inget absolut krav

-Stor vikt läggs vid hög social kompetens, säljförmåga, intresse för medicinsk teknik, engagemang för sitt arbete och stresstålighet

Ansökan

I denna rekrytering samarbetar Karl Storz 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

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

Sedan starten 1945 har familjeföretaget KARL STORZ vuxit till en global tillverkare och distributör av endoskop, medicinska instrument och enheter. Vi är ingen jätte på internationell nivå utan ledande inom det som betyder något: kreativitet, flexibilitet och expertis.

Vårt sortiment av endoskopiska instrument för humanmedicin, veterinärmedicin och industriell endoskopi innehåller nu mer än 15 000 produkter.

Den senaste KARL STORZ-utvecklingen är inom digitala dokumentationssystem och omfattande driftrumskoncept. Som systemleverantör kombinerar företaget sin expertis inom endoskopi med mjukvarulösningar för att uppnå integration i operationssalen och för att stödja klinisk process- och

resurshantering.

Consultant Name Annie Sjölund

Consultant Number 0733-602984

Consultant Email annie.sjolund@moveup.se

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