

PRODUKTSPECIALIST-TEAM NEDRE ENDOSKOPI

Posted on 14 mars, 2022

Company Name Karl Storz

Location Norrköping/Linköping

Job Description

Befattningsbeskrivning Produktspecialist (Psp)

Team Nedre

Produktspecialist (säljare) ska under eget budgetansvar introducera, marknadsföra och sälja företagets produkter inom framför allt Nedre Endoskopi (bl a Kirurgi, Urologi, Gynekologi samt Thorax) till sjukhus och sjukvårdsinrättningar inom sitt tilldelade distrikt. 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 Nedre som övriga i säljgruppen. Psp rapporterar till Försäljningschef.

Generellt

Psp har ansvar för att

- Besöka befintliga och potentiella kunder, sjukhus och privata kliniker inom sitt tilldelade distrikt.
- Den av företagsledningen fastställda försäljningsbudgeten uppnås genom kontinuerlig planering och genomförande av strategiska och operativa säljaktiviteter.
- Delta i företagets utbildningar och lära om och kunna företagets produkter och dess användning.
- Förmedla företagets produktutbud, produktegenskaper 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.

Arbetsuppgifterna består av men är ej begränsade till innehållet i denna befattningsbeskrivning.

Distrikt

Distriktet omfattar för närvarande Region Kalmar län, Region Östergötlands län, Region Sörmland, Region Gotland samt Södertälje sjukhus. Egenskaper Stor vikt läggs på hög social kompetens, säljförmåga, intresse för medicinsk teknik, engagemang för sitt arbete och stresstålighet. Företaget förbehåller sig rätten att tillsammans utvärdera resultat och kunna ge direktiv hur arbetet skall utföras samt att förändra arbetsuppgifterna

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

Since its beginnings in 1945, the KARL STORZ family company has grown into a global manufacturer and distributor of endoscopes, medical instruments, and devices. We are no giant on an international scale but a leader in the things that matter: creativity, flexibility, and expertise.

Our range of endoscopic instruments for human medicine, veterinary medicine, and industrial endoscopy now includes more than 15,000 products.

The most recent KARL STORZ developments are in digital documentation systems and comprehensive operating room concepts. As a system supplier, the company combines its expertise in endoscopy with software solutions to achieve integration in the operating room and to support clinical process and resource management.

Consultant Name Annie Sjölund

Consultant Number 0733-602984

Consultant Email annie.sjolund@moveup.se

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