

# REGIONAL SALES MANAGER

Posted on 6 oktober, 2021

**Company Name** Coloplast

**Location** Stockholm

## Job Description

*Är du en affärsorienterad försäljningschef som trivs med att arbeta och ansvara för att uppnå regionens försäljningsmål tillsammans med ditt team? Vill du vara en del av ett branschledande medicintekniskt företag som strävar efter att göra en skillnad för människor med intima vårdbehov? Då kan rollen som vår Regional Sales Manager vara helt rätt för dig. Välkommen med din ansökan!*

För rollen som Regional Sales Manager söker vi nu en person som trivs med att skapa och utveckla affärer i nära samarbete med kunder inom företagets två affärsområden, stomi och kontinens. Tillsammans med marknadsavdelningen säkerställa att ni har rätt verktyg och planer för att uppnå satta affärsmål. Med tydliga affärsplaner, vilka innehåller strategier och aktiviteter, driva försäljningsutvecklingen i regionen och se till att Territory Manager överskrider sina uppsatta mål. Du blir ansvarig för att skapa distrikts- och aktivitetsplaner och är delaktig i upphandlingsaktiviteter inom regionen. En stor del av tjänsten handlar om att coacha och utveckla Territory Managers inom Solution Selling. Du blir ytterst ansvarig för den regionala försäljningen.

Du ingår i ett säljteam som leds av Head of Sales samt två Regionala försäljningschefer. Du kommer att rapportera till Head of Sales och vara en viktig del av den lokala kommersiella ledningsgruppen.

## Din roll som Regional Sales manager

- Implementera säljplanering och strategisk affärsutveckling inom regionen.
- Stödja och utveckla Territory Managers under genomförandet av planerna för att nå varje distrikts försäljningsmål.
- Tillsammans med den andra Regional Sales Manager, ansvara för säljträning vid säljmöten.
- Ansvara för att sätta och följa upp på mål samt optimera användningen av CRM-systemet.
- Arbeta tillsammans med den andra Regional Sales Manager för att planera och prioritera säljaktiviteter och säkerställa anpassning i regionen
- Supportera den egna regionens aktiviteter vid frånvaro samt vid viktiga möten.
- Utveckla och underhålla produktiva tvärfunktionella relationer för att dela kunskap och utnyttja synergier inom organisationen

## Kvalifikationer

- Kandidatexamen, MBA eller motsvarande arbetserfarenhet
- Minst 3 år som försäljningschef (önskvärt inom det medicinska området).
- Dokumenterat framgångsrika säljresultat
- Erfarenhet av coaching och Solution Selling
- Bra förståelse för klinisk och teknisk produktkunskap
- Flytande svenska och engelska i tal och skrift
- Goda Kunskaper i Microsoft Office inklusive Word, Excel och PowerPoint och CRM-system.

Vi ser det som meriterande med erfarenhet från sjukvården, apotek- och grossistleden samt att ha arbetat med upphandlingar inom offentlig sektor.

Den vi söker är en relationsbyggare av rang, du skapar och upprätthåller långsiktiga relationer både internt och externt. Personliga egenskaper vi värdesätter är förmåga och kunskap att stödja, utveckla och se potential hos individer. Vidare är du duktig på att planera och strukturera ditt arbete för att nå uppsatta mål och deadlines i tid. För att lyckas i rollen ska du vara ambitiös med fokus på företagets bästa och ha motivationen att höja ribban för att vinna. Du skall brinna för att hjälpa kunderna med deras utmaningar och genom ditt arbete leverera mervärden till dem och patienterna. Du ska vara driven i din personlighet men ändå ödmjuk, empatisk och respektfull och du är en lagspelare som uppskattar fördelarna med effektivt samarbete mellan kollegor. Du ska leva efter Coloplasts värden, passion, närhet, respekt och ansvar. Vi hoppas att du som söker vill utvecklas långsiktigt tillsammans med oss!

I denna rekrytering samarbetar vi med Moveup Consulting. Vid frågor gällande tjänsten kontakta rekryteringskonsult, Anna Krüger, på telefon 0707 25 73 96.

Välkommen med din ansökan, senast den 27 oktober, via e-post: [anna.kruger@moveup.se](mailto:anna.kruger@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.*

## Om företag

**Coloplast** är en framgångsrik dansk koncern sedan 1957, som utvecklar, tillverkar och marknadsför medicintekniska produkter inom affärsområdena stomi-, urologi- och kontinensvård samt sår- och hudvård för en global marknad. Coloplast utvecklar produkter och tjänster som underlättar livet för människor med mycket personliga och privata medicinska tillstånd. I nära samarbete med de människor som använder våra produkter skapar vi lösningar som är känsliga för deras individuella behov. Vi kallar detta intim sjukvård. Coloplast Sverige AB är ett dotterbolag baserat i Kungsbacka strax söder om Göteborg med en omsättning på cirka 430 miljoner SEK och marknadsledande på flera områden. Dotterbolaget har funnits på den svenska marknaden i årtionden och har en stark position med höga ambitioner att öka tillväxten i framtiden. [www.coloplast.se](http://www.coloplast.se)

**Consultant Name** Anna Krüger

**Consultant Number** 0707 - 25 73 96

**Consultant Email** [anna.kruger@moveup.se](mailto:anna.kruger@moveup.se)

**Consultant LinkedIn** <https://www.linkedin.com/in/anna-kr%C3%BCger-b593283/>