

SALES REPRESENTATIVE ABBOTT CARDIAC RHYTHM MANAGEMENT (CRM)

Posted on 8 mars, 2022

Company Name Abbott

Location Göteborg

Job Description

Det svenska säljteamet ansvarar för försäljning och klinisk support för Abbotts Cardiac Rhythm Management-produkter (CRM). Du kommer att arbeta tillsammans med andra säljare och rapportera till den svenska försäljningschefen.

Som Säljare inom CRM ansvarar du för att supportera och utbilda våra befintliga kunder, ansvara för försäljningen inom den kundbasen och etablera nya kunder för CRM. Du kommer att ha en mycket god och fördjupad förståelse för våra produkter som ska användas vid implantationer, uppföljningar, utbildningar och säljmöten. Du kommer också att spela en nyckelroll för att stödja ledningen i utformningen av försäljningsstrategier, upphandling och mål.

Arbetsuppgifter och ansvar

- Representera företaget på ett professionellt, engagerande och trevligt sätt och med högsta integritet.
- Att få specifik- och djupgående kunskap om Abbotts produkter och bli produkt- och implantationsexpert och assistera där så är lämpligt.
- Att arbeta med läkare, deras assistenter och sjukhusens utbildningspersonal för att stödja deras arbete med Abbotts produkter.
- Att delta, stödja utbildningsmöjligheter och genomföra utbildningssessioner relaterade till Abbotts produkter och dess kliniska användning
- Att Planera ditt eget säljterritorium och konton samt och hantera egna resurser samtidigt som samarbetet inom den svenska gruppen är av största vikt
- Analysera försäljningsstatistik; förbereda rapporter; och utföra nödvändiga administrativa försäljningsuppgifter, t.ex. rapportering av utgiftskonton, schemalägga möten och göra resplaner etc.
- Eftersom jobbet kräver en del resor och övernattning måste Du proaktivt planera ditt veckoschema och kommunicera detta inom gruppen och till den svenska försäljningschefen.
- Arbeta fram övergripande planer för att säkerställa ökade marknadsandelar och etablering av

nya konton.

- Skaffa teknisk och kundkännedom för att stödja ledning och säljteam i offentlig upphandling (LOU).

Vi söker

- Kandidat- eller masterexamen i biomedicinsk teknik eller medicinsk teknik eller/och
- minst 1–3 års arbetslivserfarenhet i en säljroll inom hälsovårdsbranschen eller närstående
- Du befinner dig i Göteborgsområdet eller Syd - Sydväst om Sverige
- Du har mentalitet och känsla för försäljning;
- Du är en Teamplayer
- Du är flexibel och kan arbeta i en dynamisk arbetsmiljö;
- Du kommunicerar på ett trevligt sätt och har en fallenhet för att utbilda och supportera
- Du har en analytisk förmåga;
- Stark integritet och arbetsetik;
- Du har goda kunskaper i Excel;
- Villig att resa till sjukhus och vårdcentraler i hela landet och vara beredd på övernattnin g varje vecka;
- Behärskar svenska och engelska flytande.

Vad kan Abbott erbjuda dig?

Abbott tillhandahåller en omväxlande, utmanande och internationell position i en dynamisk och trevlig arbetsmiljö. I vår organisation kan du räkna med utmärkta primära och sekundära förmåner, en positiv arbetsatmosfär, en personlig tillväxtplan, omfattande utbildningsmöjligheter och bra karriärperspektiv. Vi arbetar framåt, både inom hälsolösningar och i våra anställdas liv och karriärer. Vårt arbete över hela världen och inom många områden inom vården ger en rik möjlighet för våra anställda att utforska karriärvägar, intressen och möjligheter.

Intresserad?

För att ansöka skickar du ditt CV och ett personligt brev till richard.etz@moveup.se

Om du har frågor angående Abbott eller denna lediga position, vänligen kontakta:

Richard Etz +46 733 872721

Genom att skicka in din ansökan ger du även ditt samtycke till att vi lagrar dina personuppgifter, inklusive CV & personligt brev, och att vi har rätt att dela denna information med tredje part (vår kund).

Du kan när som helst återkalla samtycket

Om företag

We create breakthrough products – in diagnostics, medical devices, nutrition and branded generic pharmaceuticals – that help you, your family and your community lead healthier lives, full of unlimited possibilities. Today, 113,000 of us are working to make a lasting impact on health in the more than 160 countries we serve.

Consultant Name Richard Etz

Consultant Number 0733-87 27 21

Consultant Email richard.etz@moveup.se

Cosultant Linkdin <https://www.linkedin.com/in/richardetz/>