

Vi brinner för medicinteknik. På Mediplast har vi målsättningen att göra sjukvården bättre – för patienterna och för alla de människor som arbetar där. Genom att hela tiden vara vid våra kunders sida, så är vi redo att leverera kunskap och lösningar. Vårt arbete börjar och slutar med människan. Och det är här du kommer in i bilden. Vill du, liksom vi, vara en del av det viktiga uppdraget att leverera bästa tänkbara sjukvård? Har du en drivkraft att vilja göra skillnad?

Mediplast är framgångsrika och vår organisation växer, vi behöver därmed bli fler kollegor och utökar vår organisation med en roll som Säljledare & Produktspecialist;

Säljledare / Produktspecialist medicintekniska produkter

Det här är rollen för dig som trivs både som Produktspecialist men också vill coacha och leda dina kollegor. Som Produktspecialist får du ansvar för försäljningsutveckling och kundrelationer inom din produktportfölj. Du arbetar för att nå framgångsrika samarbeten med kunder; genom att planera, genomföra och följa upp försäljning och marknadsföring i ditt distrikt. Att skapa hållbara relationer med kunder, både vid kundbesök och mässor men också genom utbildning och produktsupport, är självklart för dig. Tillsammans med kollegor får du också en viktig roll i de anbudsprocesser som rör dina produkter.

Delar av din tid har du en roll som Säljledare för några av dina kollegor inom ett av våra produktsegment. Du supportar dem i det dagliga arbetet och bidrar till vår långsiktiga framgång genom att organisera och prioritera. Du bidrar till dina kollegors utveckling genom att coacha, vara bollplank, ta tillvara initiativ och goda idéer. Du arbetar tätt tillsammans med vår Country manager och övriga säljledare i teamet.

Förmodligen har du en bakgrund inom försäljning och kan visa resultat från liknande arbete inom medicintekniskt område. Du drivs av långsiktiga kundsamarbeten samt är affärs- och resultatorienterad. Har du klinisk erfarenhet från hälsosektorn är det meriterande. För att du ska trivas i rollen bör du vare en god relationsskapare och lösningsfokuserad. Har du haft möjlighet till tidigare ledarroller är det meriterande. Det är viktigt att du gillar att bidra till att kollegor utvecklas och trivs på jobbet, eller som vi säger "du vill vara lagkapten". På sikt kanske du är redo för ett större ledaransvar. Du är bekväm med att tala och läsa engelska. Det är en fördel om du är placerad i någon av storstadsregionerna.

Om du har frågor, vänligen kontakta;

Country Manager; Björn Näsman, bjorn.nasman@mediplast.com, 072-853 50 72

HR; Agneta Söderling, agneta.soderling@mediplast.com, 040-671 23 00

Skicka ditt personliga brev och CV till job@mediplast.com, välkommen med din ansökan och CV senast 2020-07-05.

Om Mediplast

Nära partner till nordisk sjukvård Mediplast är en svensk leverantör av medicintekniska produkter, med i huvudsak Norden som marknad. Vårt produktsortiment består dels av egna produkter av hög kvalitet, ofta utvecklade i nära samarbete med våra kunder inom sjukvården, dels av utvalda produkter från välkända leverantörer. Vårt produktsortiment är brett och innehåller allt från engångsprodukter till avancerad teknisk utrustning. Produkterna finns inom område såsom Operation, Thorax/Neuro/Ortopedi, Kardiologi, Förband, Intensivvård, Öron-näsa-hals, Stomi m.fl.