

Säljare/Specialist Medicinteknik Sverige

Vill du vara med på vår resa?

Har du ett intresse för medicinteknik och hudvård? Vill du vara med på vår spännande och utmanande resa i att bli marknadsledande?

Om du är en driven självständig säljare som vet hur man etablerar och vårdar kundrelationer eller är du ny utexaminerad hudvårdsterapeut som brinner för kunder och vill utvecklas vidare så vill vi träffa dig. I rollen som säljare blir du vår produktspecialist som ägnar din tid åt att konsultativt sälja medicinteknisk utrustning inom Go North Medical till hudvårdskliniker, dermatologer, inköpare och andra beslutsfattare.

Som vår nya säljare/specialist blir du ansvarig för att driva och maximera försäljningen av Go North Medicals Laserprodukter från CUTERA - en av världens ledande tillverkare. Detta är en roll där du ca 80 % av tiden befinner dig ute hos kund.

Sälj innovativa medicintekniska produkter av hög kvalitet

Vi erbjuder en av de bästa produktportföljerna för behandlingar inom medicinsk estetik såsom hårborttagning, pigmenteringar, kärlproblem, borttagning av tatueringar och kroppsskulptering.

Din uppgift blir att vårda och utveckla våra kundrelationer, som du ser efter och håller uppdaterade kring vårt sortiment. Därtill identifierar du nya kunder som skapar långvariga relationer med.

Maximera försäljningen i ditt område

Du planlägger och genomför säljprocessen i linje med företagets övergripande strategi i samråd med försäljningschefen. På det viset träffar du alltid kunden förberedd och med den specifika kunskap som de har användning för.

Du är en van och självständig säljare. Hos Go North Medical får du alltid en bra introduktion och träning i våra produkter. Vi samarbetar med CUTERA och deras specialister för att ge dig de bästa förutsättningarna att lyckas.

Läs gärna mer om CUTERA:s produkter på www.cutera.com

Dina ansvarsområden innefattar:

- Sälja utrustning och förbrukningsprodukter från CUTERA
- Förhandla ramavtal med de större kunderna
- Kontinuerligt hålla dig uppdaterad kring distriktet, kunderna, konkurrenter, marknadstrender och produkter
- Fortlöpande identifiera nya affärsmöjligheter samtidigt som du maximerar försäljningen hos existerande kunder
- Genomförande av administration och uppdatering av CRM inom avsatt tid

Erfarenhet av försäljning och hudvård

Du har minst 3 års erfarenhet av försäljning, samtidigt som du har kunskap om hudvård. Erfarenhet av att förhandla med kirurger, läkare och annan medicinsk personal är meriterande. Har du också erfarenhet av hudvård är det en fördel. Du bör kunna omvandla evidensbaserade rapporter till försäljningsargument.

I tillägg till detta är du:

- Kapabel att sälja och samtidigt se slutmålet, och du har dokumenterat goda säljresultat
- Självdriven, resultatorienterad och vet när du ska gå på avslut
- Duktig på att bygga och upprätthålla relationer, och kan hantera parallella försäljningsprocesser
- Strukturerad, med förmågan att planlägga och genomföra dina försäljningsaktiviteter
- Du behärskar svenska och engelska väl i både tal och skrift
- Datorvan och behärskar Office-paketet, samt erfarenhet av att CRM-system
- Lämplig bostadsort är Göteborg eller Stockholm

Eventuell tidigare erfarenhet av försäljning av medicinteknik är givetvis starkt meriterande, men vi ser också gärna sökanden med andra bakgrunder. Detta kan exempelvis vara aktningvärda säljerfarenheter från andra branscher eller utbildning inom livsvetenskap, business management och andra närliggande områden.

Har du frågor om tjänsten eller rekryteringen är du välkommen att kontakta Jonas Angervall på tel. 0709-25 19 61.

Skicka ditt CV och personligt brev så snart som möjligt till careers@gonorthmedical.com

"Genom att skicka din ansökan ger du också ditt samtycke till att vi lagrar dina personuppgifter, inklusive CV & personligt brev. Samtycket kan du återkalla när du vill."

Vi ser fram emot att höra från dig!