

# ACCOUNT MANAGER TILL ABBOTT RAPID DIAGNOSTICS

*Posted on 3 januari, 2020*

**Company Name** Abbott

**Location** Göteborg

## Job Description

Du har nu chansen att bli en del av ett internationellt och marknadsledande Lab och Medicinteknikföretag vars produkter räddar och förbättrar liv. Abbott Rapid Diagnostics är världsledande inom patientnära snabbdiagnostik som tillhandahåller omedelbara och tillförlitliga testsvår som bidrar till bättre kliniska och ekonomiska resultat. Abbott Rapid Diagnostics söker nu en Account Manager för Västra Götaland, Värmland och Östergötland. Lämplig placeringssort är Göteborg med omnejd.

## Om tjänsten

Som Account Manager är du ansvarig för försäljningen av ID NOW™ som är ett snabbt, instrumentbaserat system för kvalitativ detektion av infektionssjukdomar, mikrobiologiska snabbtester samt medicinteknisk utrustning för mätning av bland annat EKG, spirometri och blodtryck.

Du arbetar självständigt med att kartlägga, bearbeta och vidmakthålla goda kundkontakter samt aktivt främja och öka försäljningen i distriktet. Runt våra produkter erbjuder vi också tjänster såsom installationer, utbildning och service/support. Du förväntas bearbeta kunder inom privat- och landstingsdriven primärvård och slutenvård samt lab. Du kommer dels arbeta långsiktigt med centrala beslutsfattare, klinikchefer, MTA, IT och inköp men även direkt med våra kunder ute i verksamheten.

Du kommer ingå i ett säljteam och förväntas aktivt verka för ett gott samarbete och bidra till teamets utveckling och måluppfyllelse.

## Kvalifikationer

- Högskoleutbildning inom relevant område eller motsvarande arbetslivserfarenhet
- Erfarenhet av självständigt säljarbete med resultatansvar med produkter för sjukvården, med fördel produkter för diagnostik eller medicinteknik
- Strukturerad med förmåga att analysera sin marknad, tillsätta rätt aktiviteter och driva projekt inom sitt eget distrikt
- Utmärkt förmåga att uttrycka sig i tal och skrift

- Flytande språkkunskaper i svenska samt goda kunskaper i engelska
- Körkort

Vi söker dig som brinner för försäljning och är resultatorienterad. Du har en hög aktivitetsnivå och är självmotiverad. Du är ödmjuk och har en känsla för att se kundens behov och önskemål samt stor förmåga att vinna kundens förtroende.

Abbott erbjuder här en spännande möjlighet att göra skillnad i en global och dynamisk miljö. Varmt välkommen med din ansökan!

### **Ansökan**

I denna rekrytering samarbetar Abbott med Moveup Consulting. Vid frågor gällande tjänsten kontakta rekryteringskonsult Karin Tomin: tel: 0733-440900 eller [karin.tomin@moveup.se](mailto:karin.tomin@moveup.se)

Vänligen skicka din ansökan i form av CV samt personligt brev till [karin.tomin@moveup.se](mailto:karin.tomin@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."*

**Consultant Name** Karin Tomin

**Consultant Number** +46 (0)733 – 44 09 00

**Consultant Email** [karin.tomin@moveup.se](mailto:karin.tomin@moveup.se)

**Cosultant Linkdin** <https://www.linkedin.com/in/karin-tomin-a4601122/>