

# ACCOUNT MANAGER OFTALMOLOGI, SÖDRA SVERIGE

Posted on 6 december, 2024

**Company Name** Zeiss

**Location** Södra Sverige

**Job Description**

## Vill du vara med och forma framtidens ögonkirurgi?

Carl Zeiss, världsledande inom medicinsk teknologi, söker nu en **driven Account Manager** för södra Sverige. Här får du chansen att kombinera din säljerfarenhet med ett meningsfullt arbete där du bidrar till att förbättra livskvaliteten för människor världen över.

**Din bas?** Södra Sverige, gärna Skåne eller södra Halland, men din arena sträcker sig över hela södra Sverige.

## Din roll – där teknik och relationer möts

Som Account Manager hos Carl Zeiss är du en nyckelspelare. Ditt fokus är att:

- **Bygga långsiktiga relationer** med kunder inom ögonområdet – både offentliga sjukhus och privata kliniker.
- **Öka kundportföljen och driva försäljning** av marknadens mest kompletta portfölj inom ögonområdet.
- **Utbilda och inspirera kunder** i användningen av våra banbrytande produkter, inklusive intraokulära linser och andra förbrukningsartiklar inom ögonkirurgi.
- Samarbeta med ett engagerat nordiskt team och internationella experter i Tyskland.

Du planerar din tid självständigt, deltar i viktiga branschevent och ser till att Carl Zeiss alltid ligger steget före.

## Vi söker dig som har:

- En relevant högskoleutbildning (optiker eller sjuksköterska är ett plus, men inte ett krav).
- Erfarenhet av framgångsrik försäljning – helst inom vård, medicinteknik eller operationsmiljö.
- En naturlig förmåga att skapa relationer och vinna kundernas förtroende.
- Systemvana och flytande kunskaper i både svenska och engelska.

Och viktigast av allt – du drivs av att göra skillnad!

### Därför ska du välja Carl Zeiss:

- **Ledande innovation:** Jobba med banbrytande teknik som gör verklig skillnad.
- **Frihet och ansvar:** Här får du utrymme att ta egna initiativ och forma din framgång.
- **Personlig utveckling:** Stora möjligheter att växa inom en global organisation.
- **Spännande framtid:** Företaget står inför flera stora produktlanseringar som stärker vårt erbjudande.

### Välkommen ombord!

Vi erbjuder en stimulerande roll med fantastiska kollegor, där du varje dag bidrar till att förbättra människors liv. Är du redo att ta nästa steg i din karriär?

### Välkommen med din ansökan!

I den här rekryteringen samarbetar Zeiss med Moveup Consulting.

Vid frågor gällande tjänsten kontakta rekryteringskonsult Richard Etz, 0733-872721

Vänligen skicka din ansökan i form av CV samt personligt brev till [richard.etz@moveup.se](mailto:richard.etz@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

***ZEISS Nordics** omfattar koncernens verksamhet i Sverige, Danmark, Finland och Norge. ZEISS Nordics har 195 anställda och huvudkontoret ligger i Stockholm.*

I Norden representeras ZEISS av experter och produktspecialister i alla de nordiska länderna som med sina kunskaper och färdigheter både kan bistå med att uppfylla kundernas behov vid köp av nya instrument/produkter och ge service på de nordiska språken.

*Det svenska företaget Carl Zeiss AB är en del av ZEISS Nordics och har 121 anställda inom service, rådgivning och försäljning. Carl Zeiss AB har kontor i Stockholm och även ett mätcenter (Quality Excellence Center) i Eskilstuna.*

**Consultant Name** Richard Etz

**Consultant Number** 0733-87 27 21

**Consultant Email** [richard.etz@moveup.se](mailto:richard.etz@moveup.se)

**Consultant LinkedIn** <https://www.linkedin.com/in/richardetz/>