

KEY ACCOUNT MANAGER VÄSTRA SVERIGE

Posted on 3 januari, 2020

Company Name Dräger

Location Göteborg

Job Description

Till vår uppdragsgivare Dräger söker vi nu en Key account Manager till deras framgångsrika team inom affärsområdet Sjukhus. I 130 år har Drägers produkter skyddat och räddat liv, med en enorm erfarenhet och 14 000 anställda världen över. Drägers motto "Technology for Life" syftar till att deras tekniska produkter ska hålla en väldigt lång tid för att uppnå sina mål, rädda liv. Med produkter inom Anestesi, Neonatalvård, Monitorering, Ventilation och Workplace Infrastructure arbetar Dräger för att bidra till sjukvårdens fortsatta utveckling. Distriktet för tjänsten är västra Sverige, från Halland upp till Karlstad, så bostadsort inom detta område är önskvärt.

Beskrivning av tjänsten

I rollen som Key Account Manager hos Dräger representerar du Dräger Sjukhus i region väst. Du kommer ansvara för försäljning och support av hela sjukhusportföljen. Viktiga målsättningar för denna roll är att utveckla och uppmuntra starka kundrelationer, bygga varumärkeslojalitet, få hög kundnöjdhet och öka marknadsandelar. Du kommer planera, prioritera samt följa alla händelser i försäljningscykeln som ofta är lång för att effektivt positionera Dräger.

Det är viktigt med en nytänkande attityd, då du representerar hela produktportföljen i samarbete med produktchefer och tillsammans hitta nya vägar för att nå fram till kunderna. Du kommer att ha ett operativt ansvar, där du planerar och utför dina egna kundbesök och olika marknadsaktiviteter, samt skapa strategiska affärsplaner för alla kundmöjligheter.

I rollen ingår även att uppdatera och underhålla information i vårt CRM system och koordinera resurser för utbildningar, produktdemonstrationer och bistå med information för offentliga upphandlingar.

Befattningen rapporterar till den nordiska försäljningschefen för segmentet.

Kvalifikationer

Vi söker dig som har:

- Minst en kandidatexamen inom hälsa, teknik, ekonomi eller annat relevant område.
- Relevant erfarenhet av försäljning inom sjukvårdsbranschen, med dokumenterat goda

säljresultat. Du ska gärna ha tidigare erfarenhet av försäljning av utrustning inom Workplace Infrastructure (medicinsk belysning samt medicinska förssörjningsenheter) alternativt inom anestesi, akut- eller intensivvård.

- Du ska ha körkort och vara flytande i Svenska och Engelska (i både tal och skrift).

Du ska en förståelse för hur marknaden ser ut inom sjukvården för medicintekniska produkter, ha en förmåga att utveckla strategiska affärsplaner och driva och utveckla försäljningen i ditt distrikt. Du har lätt för att skapa nya relationer och är självsäker i mötet med kund.

Du bör vara självständig att kunna ta egna beslut och samtidigt kunna samarbeta bra med andra. Som en KAM hos Dräger är det viktigt att kunna planera, utföra och utvärdera dina arbetssätt, vara nyfiken och våga vara nytänkande.

Vad kan Dräger erbjuda dig?

- En spännande tjänst med mycket ansvar och uppgifter som kräver att du är fokuserad på att hitta nya lösningar och goda utvecklingsmöjligheter.
- Den vi anställer kommer att bli en del av världens största tillverkare och leverantör inom sitt expertområde.
- Ett gediget utbildningsprogram inom våra produkter och framförallt affärsområdet, både nationellt i Sverige, men även internationellt.

Ansökan

I denna rekrytering samarbetar Dräger med Moveup Consulting. Vid frågor gällande tjänsten kontakta rekryteringskonsult Karin Tomin: tel: 0733-440900 eller karin.tomin@moveup.se

Varmt välkommen med din ansökan i form av CV samt personligt brev via e-post till 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."

Om företag

WCOM har utvecklats mycket starkt de senaste åren, vad gäller antal anställda, omsättning, samlad kompetens och teknik. Vår styrka är allt från strategisk rådgivning, projektledning, utveckling och konsulttjänster till mindre anpassningar eller komplett skräddarsydda lösningar. Våra kunder växer och vi behöver bredda med ytterligare målfokuserade, nyfikna, nytänkande och både mindre- och mer erfarna personer. Vi särskiljer oss från andra konsultbolag genom att vi "är" hela eller delar av IT-avdelningen hos våra kunder och jobbar enbart med långsiktiga samarbeten och djup

verksamhetskunskap. Idag är vi 20 anställda. Läs mer om oss på www.wcom.se

Consultant Name Tom Bergqvist

Consultant Number +46 (0)733 – 87 27 22

Consultant Email tom.bergqvist@moveup.se

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