

SALES EXECUTIVE SWEDEN

Posted on 25 mars, 2020

Company Name Akseli

Location Stockholm

Job Description

Är du en hungrig säljare på jakt efter nya utmaningar? Då har vi den perfekta tjänsten för dig!

Vi söker en driven och social Sales Executive till X-akseli som är ett finskt IT bolag, grundat 2008. I mer än 10 år har X-akseli hjälpt sina kunder att minska administrativa kostnader, öka effektiviteten och enkelheten i sina patientflöden och arbetsprocesser. Deras produkt Akseli är marknadsledande inom patientflödeshantering i Finland och nu är det dags för internationell expansion med Sverige som första marknad. Du kommer få vara med från starten och få möjligheten att vara med på resan att bygga den nya marknaden. Vi tror att du är självgående, brinner för sälj, har lätt för att bygga och vårda långsiktiga kundrelationer samt drivs av att lyckas i affären.

Om produkten

Akseli är en modulär IT-lösning för hälsologistik som erbjuder vårdgivare och vårdens medarbetare möjligheten att effektivisera och planera arbets- och patientflöden och därmed säkerställa att vårdens medarbetare och patienterna kan mötas på rätt plats vid rätt tidpunkt.

Arbetsuppgifter:

- Representera Akselis system genom personliga möten, konsultativ försäljning, och demonstrationer samt deltagande på event
- Finna nya potentiella projekt och säljmöjligheter för Akseli systemet
- Organisera, planera och driva komplexa säljprocesser
- Förståelse för hur det lokala hälso- och sjukvårdssystemet förvärvar IT system
- Bevaka och skriva upphandlingar samt följa upp på kontrakt
- Säkerställa kommunikation och flöda krav mellan sälj, teknik, support och användare
- Driva merförsäljning mot befintliga kunder
- Utveckla Sales Pipeline och uppnå årliga säljmål och aktivitetsplaner
- Skapa och upprätthålla långsiktiga relationer och nätverk med KOL's
- Driva ämnesdiskussioner och säljrelaterade diskussioner via SoMe aktivering
- Koordinera system installation med service och teknik teamet
- Resor i arbetet 50% av tiden.

Om dig

För att trivas i rollen ser vi att du har ett starkt eget driv, analytisk förmåga samt klarar av att jobba självständigt. Din förmåga att skapa kontakt med nya människor och samtidigt bygga långvariga relationer är en given faktor för att lyckas. Vi ser att du har några års dokumenterad framgångsrik säljferfarenhet, gärna inom Medtech, Pharma eller IT mot hälsosjukvården. Vidare ser vi att du behärskar svenska och engelska språket väl och lätt kan uttrycka dig i tal och skrift. Har du intresse för teknik och IT ser vi det som en stor fördel.

Kvalifikationer:

- Försäljning mot hälso- och sjukvårdssektorn och/eller försäljning av IT lösningar med goda säljresultat
- Förhandling och stänga affärer
- Utveckla strategier som optimerar lösningens lönsamhet
- Lansering av nya lösningar på ny marknad
- Kunskap och erfarenhet av LOU och affärer mot offentlig sektor
- Förståelse för hälso- och sjukvårdens ersättningssystem och finansiering.
- God lyssnare samt stark på skriftlig och verbal kommunikation och presentation
- Stort tekniskt intresse och kunskap om lösningsarkitektur inom hälsa och sjukvård
- Team player
- Flytande på svenska, engelska samt grundläggande förståelse för de övriga nordiska språken
- Van att arbeta med Officepaketet, CRM-verktyg och Google suite
- Giltigt B-körkort
- Ekonomiska färdigheter och kvalifikationer är ett plus
- Universitetsexamen eller relevant arbetserfarenhet.

Ansökan

I denna rekrytering samarbetar Akseli med Moveup Consulting. Vid frågor gällande tjänsten kontakta ansvarig rekryterare Jelena Dogas på **070 815 02 50**.

Skicka in din ansökan i form av CV och personligt brev till ansvarig rekryteringskonsult Jelena Dogas på Jelena.dogas@moveup.se.

Vi ser framemot din ansökan!

"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

X-akseli / Akseli är marknadsledande inom patientflödeshantering i Finland. I mer än 10 år har vi med vår främsta lösning Akseli hjälpt våra kunder att minska administrativa kostnader, öka effektiviteten och enkelheten i sina patientflöden och arbetsprocesser. Våra medarbetare har en unik och bred kompetens från hälsa och sjukvårdssektorn samt teknologiområdet. Vi är övertygade

om att samarbete och långsiktiga kundrelationer är nyckeln till lyckade affärer och vi är stolta över att än idag vara leverantör till vår allra första kund.

Consultant Name Jelena Dogas

Consultant Number 070 815 02 50

Consultant Email jelena.dogas@moveup.se