



Secma söker säljare av marknadsledande mobila ultraljuds-system och klass IV lasersystem (Point-of-Care)

Secma levererar medicintekniska produkter och lösningar till svenska, danska, norska och holländska hälso- och sjukvårdssektorer. Vi positionerar oss som våra kunders huvudleverantör av produkter, tjänster och utbildning inom valda segment. Secma Sveriges främsta affärsområden är mobila ultraljuds system (Point-Of-Care) samt klass IV laser terapi system. Primära målgrupper på sjukhus är anesthesi, IVA, akutsjukvård. På den privata marknaden är primära segment: fysioterapeuter, naprapater, och kiropraktorer.

Vi lägger stor vikt på våra medarbetares engagemang och kunskap för att säkerställa en hög kundtillfredsställelse och därmed grund för ytterligare tillväxt.

För att stödja den växande framgången i Sverige, söker vi begåvade säljare som kommer att ingå i ett väl etablerat och erfaret säljteam.

Lämplig bostadsort för sökande är Stockholm / Mälardalen.

Jobb

Ditt huvudsakliga ansvar blir att utveckla och underhålla relationer med både befintliga och nya kunder i Sverige inom ovanstående segment. Aktiv försäljning sker via produkt demonstrationer och uppföljning. Du ansvarar för din egen budget och rapporterar direkt till försäljningschef.

Din profil og kvalifikationer

Du har högskoleutbildning och yrkeserfarenhet som sjuksköterska, alternativt sjukgymnast/naprapat. Det vill vara en fördel, men inte ett krav, att du har erfarenhet inom IVA/Anesthesi/ Akutsjukvård.

Som person och säljare på Secma skall du ha en hög "drive" med ett starkt engagemang och känsla för att snabbt och enkelt kunna ta till sig ny kunskap.

Du har en uppsökande, proaktiv och dynamisk försäljnings profil. Det är en fördel, men inte ett krav, att du har 2-3 års säljerfarenhet inom liknade affärsområde. Du trivs och stimuleras av att arbeta i en verksamhet med hög entreprenörsanda, där du aktivt bidrar till att utveckla vår verksamhet.

Du kan ta självständiga beslut samt har lätt för att samarbeta i team. Du agerar på ett professionellt och ansvarsfullt sätt och därmed visar och skapar goda affärsmöjligheter för dina kunder. Du är lojal, pålitlig och, naturligtvis, uthållig. Du se utmaningar i såväl korta samt långa säljprocesser. Du talar och skriver svenska och engelska och har god erfarenhet av IT-verktyg.

Vi erbjuder

Rätt kandidat erbjuds ett spännande arbete i ett dynamiskt växande företag, där det finns goda förutsättningar för såväl professionell samt personlig utveckling. Tjänsten innefattar hemkontor.

Svensk B-körkort är ett krav.

Information och ansökan

Välkommen med din ansökan snarast. Bifoga CV samt ett personligt brev, där du beskriver dina kvalifikationer utifrån den roll vi söker.

Ansökan skickas till al@secma.se - märk "Säljare Secma"

För mer information kontakta försäljningschef Anders Lundgren **076-809 72 00**. Urval och intervjuer sker löpande.

