



Regionsansvarlig selger - Østlandsområdet

Secma AS er en pålitelig partner innenfor helsesektoren og søker en profesjonell og engasjert selger, som skal bidra til vekst og utvikling. For å understøtte vår vekst i Norge søker vi en dyktig kollega, som kommer til å bli en del av en erfaren og ambisiøs salgsguppe.

Secma har hovedkontor litt utenfor København og det forventes at du arbeider ut fra hjemmekontor. Vi søker deg som er målrettet og resultatorientert og som har sterk driv og motivasjonskraft til å lykkes. Du planlegger og gjennomfører demonstrasjoner, kurs og workshops for kunder i tett samarbeid med dine kolleger i salgs- og markedsavdelingen. Du er medansvarlig for den overordnede salgs- og vekststrategi, samt for fastsettelse av budsjetter og handlingsplaner i ditt eget distrikt.

Arbeidsoppgaver

- Utvikle og vedlikeholde relasjoner til eksisterende og nye kunder
- Ansvar for vekst og utvikling av portefølje i segmentet
- Produktdemonstrasjoner
- Være en ressurs for kunden gjennom opplæring og kunnskapsformidling
- Strategisk planlegging
- Medvirkning til planlegging av budsjett
- Anbudsarbeid

Din profil og kvalifikasjoner

- Erfaring fra arbeid på sykehus, som f.eks. sykepleier eller ingeniør er en stor fordel
- Profesjonell tilnærming til salgsfaget
- Teknisk interesse/kompetanse
- Erfaring fra salg av medisinsk teknisk utstyr er en fordel, men ikke et krav
- Erfaring kan kompensere for manglende utdanning
- God skriftlig og muntlig fremstillingsevne på norsk og engelsk
- Vilje og evne til å arbeide selvstendig og i team
- Du liker utfordringer og et høyt aktivitetsnivå
- Du evner å holde hodet kaldt i stressede situasjoner
- God forretningsforståelse
- Høy integritet og sterk gjennomføringsevne

Annet

- Det stilles store krav til tilgjengelighet, da din tekniske ekspertise kan være viktig for brukerne.
- 40-50 reisedøgn pr år bør påberegnes
- Førerkort klasse B er et krav

Vi tilbyr

- Stillingsbrøk: 100%
- Selvstendig og utfordrende stilling
- Full produktopplæring i markedets beste produkter
- Faglige utfordringer
- Godt faglig og inspirerende miljø
- God opplæring
- Lønnen forhandles individuelt ut fra dine kvalifikasjoner. Her inngår firmabil (eller etter avtale), fri telefon, internett, pensjonsordning

Høres dette spennende ut?

Hvis du mener at du er vår nye kollega og er motivert av utfordrende arbeidsoppgaver kan søknad eller spørsmål rettes til:

Daglig Leder Frank Solberg på fs@secma.as

Søk stillingen nå

Secma leverer service- og medisintekniske løsninger til den norske, danske, svenske og nederlandske helsesektoren. Vi representerer eksklusivt en rekke av verdens ledende produsenter av medisinske produkter til helsesektoren og fører utelukkende produkter som er brukervennlige og av høy kvalitet.

Vi betjener primær helsetjeneste, offentlige sykehus, private klinikker, legekontor og MSK-markedet. Secmas primære forretningsområde er Point of care-ultralydsscannere og tilhørende forbruksartikler. Vi er en sentral leverandør av utstyr til akuttavdelinger som anestesiv- og intensivavdelinger, samt prehospitaltjenester, men Secma ekspanderer også innenfor andre spennende kundesegmenter.

*Secma setter sin ære i å levere verdiskapende rådgivning til våre kunder for å oppnå et profesjonelt samarbeid. Vi kjennetegnes av kvalitet, kunnskap og innovasjon, og det danner grunnlaget for alt vi foretar oss. **Les mer på www.secma.as***

Kvalitet
Innovasjon
Kunnskap