

*Världen kan betraktas från många perspektiv. Någon mäter värde i kronor, en annan i titlar. På Steripolar har vi en helt annan synvinkel på livet. Steripolar har varit verksamma i Norden sedan 1985 och har sedan dess förstått värdet av att främja sjukvård, teknologi och samhälle på ett modigt sätt, annorlunda än många andra. På ett mer omfattande sätt. Djupare. Mänskligare. För att vi vet att vem som helst av oss när som helst kan vara patient.*

*Vi vill att ingen ska lämnas ensam i vårdkedjan – varken professionella, kunder eller beslutsfattare. För var och en av dem finns en Steripolar-representant redo, en person som förstår sitt ämne i framkanten av medicin- och sjukvårdsteknik.*

**Är du vår nästa infusionsguru?** Vi söker nu en engagerad och kundorienterad:

## PRODUKTSPECIALIST INOM INFUSION

### Distrikt: Centrala Sverige

Som produktspecialist ansvarar du för att planera och driva det dagliga försäljningsarbetet med kundbesök och kundaktiviteter. Arbetet sker självständigt utifrån fastställd marknads- och affärsplan. I rollen ingår utbildning av kunder, utveckling av våra tjänster och långsiktigt relationsbyggande utåt med våra kunder i fokus inom infusion.

I den här rollen får du arbeta tillsammans med ett effektivt säljteam och utveckla kunskapsområdet för infusion, injektion och smärtlindring. Du kommer att vara en del av ett dedikerat och professionellt team och skapa en långsiktig handlingsplan för ditt kunskapsområde.

Uppdraget är en fantastisk möjlighet att få en framträdande position inom den medicintekniska branschen och att utveckla utbudet med nya och innovativa produkter. Du kommer att samarbeta nära med leverantörer inom ditt kunskapsområde och viktiga kunder. Med din kompetens stödjer du säljteamet för att uppnå gemensamma mål.

### Uppgifterna inkluderar bland annat:

- Ansvar för området infusion, injektion och smärtlindring
- Bygga upp långsiktiga relationer med kunderna
- Följa upp försäljningen inom området och definiera målgrupper för kundarbete
- Kartläggning av kunskapsområdet
- Regelbundna kundbesök
- Delta i upphandlingsprocessen tillsammans med övriga kollegor i teamet

### För att lyckas i rollen behöver du:

- Erfarenhet inom sjukvården och/eller försäljning (infusion)
- B-körkort
- Möjlighet att resa och övernatta då kundaktiviteter, leverantörsmöten och utställningar ingår i tjänsten
- Relevant utbildning inom och/eller förvärvad erfarenhet från vård, marknad och försäljning

- Datorvana och kunskaper i MS Office-paketet
- Flytande svenska och goda kunskaper i engelska
- Helst utgå från Stockholmsregionen med omnejd

#### Vi erbjuder:

- Att bli en del i en driven och erfaren säljkår med marknadsledande produkter och lösningar från världskända leverantörer
- Flexibla arbetstider där du självständigt lägger upp ditt arbete
- Goda möjligheter att utvecklas i en internationell företagskultur
- Friskvårdsbidrag
- Tjänstebil
- Sex veckors betald semester

Vi förväntar oss att du har en dynamisk, positiv och professionell arbetsstil och kan självständigt strukturera dina säljaktiviteter på egen hand. Du kommer att tillbringa mycket tid på fältet, inklusive besök på sjukhus och i patientens hemmiljö. Klinisk erfarenhet inom infusion betraktas som meriterande.

Vårt trevliga huvudkontor är beläget på Lidingö, där du supporteras av interna funktioner såsom inköp, kundservice, ekonomi, marknad och kommunikation samt anbud och avtal. Du får en utmanande roll som utvecklar ditt professionella kunnande, samt trevliga och samarbetsvilliga kollegor i Sverige och Norden. Vi erbjuder goda anställningsförmåner och en miljö där du kan utveckla din kompetens och yrkesskicklighet. Vi säkerställer en högklassig introduktion och stöd för att du ska komma in i rollen.

På Steripolar strävar vi efter bättre vård, snabbare tillfrisknande och färre vårddagar genom innovativa produkter och behandlingsmetoder. På så sätt skapar vi verkligt välmående för patienten och nytta för samhället. Vi värdesätter att du lever upp till ovan nämnda beskrivningar samt att du delar Steripolars värdeerbjuande *Taking care further!*

**Vänligen skicka in din ansökan** i form av CV och personligt brev senast 2024-03-03 via [steripolar.se/lediga-tjanster](https://steripolar.se/lediga-tjanster) eller till [chatarina.soderman@steripolar.se](mailto:chatarina.soderman@steripolar.se). Vi hanterar alla ansökningar löpande och tjänsten kan komma att tillsättas innan ansökningstidens slut.

**För mer information** om tjänsten, vänligen kontakta produktgruppchef Chatarina Söderman på 0730 671 875 eller [chatarina.soderman@steripolar.se](mailto:chatarina.soderman@steripolar.se).

Läs mer om vår verksamhet och våra medarbetare på: [steripolar.se](https://steripolar.se).

**Välkommen med din ansökan!**