

Vill du bidra till utvecklingen av ett spännande bolag till nästa nivå genom tydligt affärsmannaskap?

Trivs du med att knyta nya kontakter och är en van nätverkare inom Medicinteknik? Stimuleras du av utmaningar och är en framgångsrik säljare? Då kanske du är den vi söker åt **Transcutan AB** för anställning som **Produktspecialist**.

På uppdrag av vår kund, Transcutan AB, söker vi nu en Produktspecialist med fokus på utökad försäljning inom dialysområdet samt att nå ut till andra terapiområden inom vården så som infektion, cancer, barnsjukvård samt nutrition och kardiologi. Du kommer arbeta med våra distribuerade produkter TauroLock, NutriLock och TauroPace i Sverige och du kommer ingå i ett litet innovativt team med högt i tak.

Det dagliga arbetet kommer att vara ute hos våra kunder och i rollen som **Produktspecialist** rapporterar du till VD. Tjänsten är en tillsvidareanställning, hembaserad men med krav på tillgång till goda kommunikationer för resor runtomkring i Sverige. Tillträde är så snart som möjligt med hänsyn till eventuell uppsägningstid.

Om företaget

Vilka är Transcutan?

Transcutan är ett företag med engagerade ägare. Bolaget präglas av teamkänsla, stor gemenskap samt ömsesidig respekt för varandra. Man blir en del av ett erfaret team som har roligt tillsammans, något vi värdesätter och vill bibehålla nu när företaget ska expandera.

Vad gör Transcutan attraktivt?

Man har en världsunik produkt som i dag huvudsakligen används inom dialysområdet och som nu även ska marknadsföras mot nya specialistområden med mycket stor potential där de tilltänkta användarna ännu inte är medveten om produktens möjligheter och värde. För rätt person som vill knyta kontakter kommer det att vara ett viktigt inslag i arbetet att bygga upp verksamheten mot nya KOL's och för företaget nya kundgrupper.

Transcutan utvecklar och marknadsför kroniska intrakorporala accesslösningar med fokus på patientens behov av estetik och säkerhet. Transcutan grundades 2001 av en professor i Radiologi på Akademiska sjukhuset i Uppsala. Hans vision var att utveckla unika idéer kring intrakorporeala accesssystem, så kallade transkutana portar. År 2013 förvärvade Hammarplast Medical majoriteten av Transcutans aktier och vi är stolta över att vara en del av Hammarplast Medical Group. Transcutans första produkt, T-porten®, testades i patient första gången 2003. Den är till för att leverera läkemedel och näring till mag/tarmkanalen. T-Porten® CE-märktes i mars 2014. Sedan 2016 är vi dessutom distributör av några unika medicintekniska produkter i Sverige. Vi arbetar med att vidareutveckla vårt koncept för att anpassa det till andra indikationer. Vårt första mål är en transcutan port för dialys. Transcutan har kontor i Göteborg och Södertälje. För mer information, se www.transcutan.com

Om tjänsten

- Försäljning av Transcutans sortiment till sjukhus och relevanta avdelningar i Sverige
- Identifiera nya kunder och väcka deras intresse för produkterna
- Bibehålla förtroendefulla relationer till befintliga kunder
- Planera och genomföra workshops, mässor, utställningar och utbildningar
- Leverera support, produktinformation och service till kunderna
- Administrera och dokumentera säljarbetet i ett CRM-system
- Delta i arbetet med upphandlingar och den årliga marknadsplanen för distributionsprodukter

Kravprofil

Vi söker dig som har:

- En relevant akademisk examen
- Tidigare säljarenhet inom hälso- och sjukvårdssektorn, med fördel inom dialys eller inom något annat relevant område där centrala venösa infarter ingår
- Förmåga att arbeta självständigt med eget driv samt att kunna samarbeta i team för att uppnå uppsatta mål
- Erfarenhet från upphandlingar, då man ska ha ansvar för att bevaka och genomföra dessa
- Mycket goda kunskaper i svenska och engelska i tal och skrift
- Giltigt körkort

Vem söker vi?

Vi söker en person med starkt driv, mycket energi, stor förmåga att utöva inflytande och genuint engagemang för ditt arbete. Du är trovärdig, förtroendeingivande och har en dokumenterad framgång i att göra affärer. Som person är du systematisk, självgående, resultatfokuserad och motiveras av att ha tydliga mål. Du är en duktig skapare av relationer, tar egna initiativ och känner ansvar för eget arbete så affärer och projekt initieras och följs upp. Du är en lagspelare och en effektiv kommunikatör som tycker att det är viktigt att dela idéer och erfarenheter med kollegor för att utveckla affärerna och företagets verksamhet. Du behöver ha flexibilitet och möjlighet att resa i tjänsten.

Ansökan

Låter detta intressant för dig, hör av dig till någon av oss nedan för mer information. Alternativt ansöker du direkt genom att ladda upp ditt cv och mejla en rad till oss.

Välkommen med din ansökan!

Karin Tomin

Karin.Tomin@hpsearch.se
+46 (0) 726 013 619

Johan Walde

Johan.Walde@hpsearch.se
+46 (0) 761 870 612

Torbjörn Ströberg

Torbjorn.Stroberg@hpsearch.se
+46 (0) 703 778 774