

# Driven säljare/produktspecialist för den skandinaviska marknaden

Ortivirus expanderar och söker nu ytterligare säljare till den skandinaviska marknaden. Ta chansen att bli en del av säljteamet hos nordens ledande leverantör av mobila lösningar till den moderna akutvården, Ortivus AB. Våra kunder efterfrågar tillförlitliga, patientvänliga och kostnadseffektiva beslutsstödsystem för att rädda liv och minska lidande. Ortivus tillhandahåller journal- och monitoreringslösningar till sjukhus och ambulansorganisationer i Sverige och internationellt. Fler än 1600 ambulanser och 500 sjukhusbäddar är utrustade med Ortivus lösningar.

Vår huvudsakliga produkt MobiMed – det ledande systemet på marknaden för elektroniska patientjournaler och monitorering av vitalparametrar – är en lösning baserad på modern teknik och kommunikation anpassat för de krav som ställs av fältmässigt bruk och medicinsk användning. Systemet används i dag i större delen av ambulanssjukvården i Sverige och internationellt, framförallt av kunder i Storbritannien.

## Arbetsuppgifter

Du ingår i ett team, som ansvarar för försäljning och relationen till våra kunder i Norden. Vi tror att du idag arbetar inom sälj med tekniska produkter och vill utvecklas inom försäljning. Arbetet innebär resor inom Skandinavien så man ska vara bekväm med att vara på resande fot. Vi söker en person med starkt driv och engagemang för säljarbete och vårdrelaterade frågor. Tillsammans med det övriga teamet på Ortivus kommer du vara med och skapa morgondagens moderna vårdlösningar. Du arbetar troligen idag med försäljning av moderna medicintekniska produkter eller IT system till vården.

De huvudsakliga arbetsuppgifterna består av att:

- Genom regelbundna säljmöten och marknadsaktiviteter på plats hos kunden driva försäljningsprocessen från första kundkontakt till offert och avslut.
- Generera leads till nya kunder från t.ex. utskick, telefon- och mässkontakter.
- Genomföra produktdemonstrationer hos kund.
- Förvalta och utveckla relationerna med både nya och befintliga kunder i Sverige och Norden.
- Representera Ortivus på kongresser, mässor och utställningar.

## Utbildning, erfarenhet

Utbildning på högskolenivå inom vård, ekonomi, teknik eller annan relevant inriktning samt minst 5 års erfarenhet från försäljning är ett krav.



Erfarenhet från medicinsk teknik och/eller ambulans- eller akutsjukvård är också meriterande likaså erfarenhet från offentliga upphandlingar. Goda kunskaper i engelska är ett krav. Modersmålskunskap i främmande språk (framförallt norska och danska) är meriterande, men inget krav.

Då tjänsten medför resor i Sverige med bil är körkort ett krav.

### **Personliga egenskaper**

Dina personliga egenskaper är helt avgörande. Vi söker en utåtriktad, kontaktskapande medarbetare, som är duktig på att bygga relationer. Du ska på ett professionellt sätt kunna bemöta en mångfald av personligheter i deras stressiga vardag. Dessutom värdesätter vi en god teknisk kunskap och förmågan att förmedla information om våra lösningar på ett enkelt och pedagogiskt sätt till kunderna. Ett intresse för att följa den tekniska utvecklingen inom IT och medicinteknik är viktig för tjänsten. Du är analytisk och strukturerad i ditt arbetssätt och motiveras av att se resultat av ditt arbete.

### **Vårt erbjudande**

Ortivus erbjuder den rätta sökande ett spännande jobb i ett entusiastiskt team. Vi erbjuder fast månadslön med bonus vid resultatuppfyllelse. Du kommer att utgå från vårt kontor i Stockholm.

Skicka din ansökan med rubrik "Driven säljare/produktspecialist" till [job@ortivus.com](mailto:job@ortivus.com).

Vi ser gärna kvinnliga sökande, då majoriteten av de anställda på Ortivus är män.

**Sista ansökningsdag är 2019-05-25. Behandling av ansökningarna startar omgående för tillträde så snabbt som möjligt.**

Elias Obaid  
Säljchef  
Ortivus AB  
Box 713 (Svärdvägen 19)  
SE-182 33 Danderyd

---