

Ottobock är ett ledande varumärke på den ortopedtekniska marknaden. Via vår Nordiska organisation erbjuder vi högkvalitativa, innovativa och tekniskt avancerade produkter och tjänster som hjälper människor att återställa och förbättra sin rörlighet och självständighet – **Quality for life**. Tillsammans med våra koncernbolag Aktiv Ortopedteknik och Respecta finns vi representerade i hela Norden, med en årlig omsättning på 123 MEUR. Vårt moderbolag, Ottobock Healthcare, är verksamma på 50 marknader med över 7000 anställda över hela världen och har en årlig omsättning på cirka 885 MEUR.

## Vi söker en Sales Manager med ansvar för Sverige och Norge

Har du ett stort engagemang och stark drivkraft? Brinner du för att skapa nya affärsmöjligheter? Tycker du om att vara med och påverka? Då kan det här vara en tjänst för dig!

### Din framtida utmaning

Som Sales Manager på Ottobock får du ett omväxlande och stimulerande arbete i en dynamisk miljö. Ottobock är marknadsledare och arbetar på en nischad marknad med kunder som känner stort förtroende för dem. Tjänsten som Sales Manager är en spännande nyckelroll där din uppgift är att inspirera, leda och utveckla säljkåren bestående av 4 Account Managers och 2 produktspecialister som bearbetar kunder i Sverige och Norge. Sales Manager coachar och samreser samt stöttar och ser möjligheter till nya affärer.

### Vårt erbjudande till dig

Du erbjuds ett roligt och omväxlande arbete och få vara med och bidra med ditt kunnande och engagemang för att utveckla verksamheten.

Tjänsten är på heltid och du kan antingen utgå från ett hemmakontor eller från kontoret i Solna/Stockholm. Körkort är en förutsättning då arbetet innebär resor i framförallt Sverige och Norge. Du behärskar svenska eller norska språket samt engelska då rapportering sker till Sales Director i Holland.

### Din bakgrund/profil

Vi söker dig som har god kunskap av försäljning av proteser och ortoser eller kommer från en likartad bransch. Du har god förståelse för hur man utvecklar marknader och skapar tillväxt och har erfarenhet från säljledning samt är duktig på att skapa engagemang som leder till resultat och uppnådda mål.

För att passa i rollen har du naturliga ledaregenskaper och har lätt för att skapa förtroende och energi hos andra. Du är resultatnriktad, energisk och mycket kommunikativ. Du har en god affärsmässig och ekonomisk förmåga samt är prestigelös och trivs med att pendla mellan strategiskt arbete och operativa lösningar.

### Hur du ansöker

I den här rekryteringen samarbetar vi med Experis. Har du frågor kring tjänsten, vänligen kontakta Lotta Holme, rekryteringskonsult på 08-452 33 28.

Du söker tjänsten via länken:

<https://www.experis.se/swe/lediga-jobb/?search=ottobock&sortorder=rel>

Mer information om oss hittar du på [ottobock.se](http://ottobock.se)