

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 dotterbolag Aktiv Ortopedteknik och Respecta har vi idag över 630 anställda i Norden, och en årlig omsättning på cirka 123 MEUR. Vårt moderbolag, Ottobock Healthcare, är verksamma på 51 marknader över hela världen och har en årlig omsättning på cirka 885 MEUR.

Vi söker en Produktspecialist med inriktning övre extremitetsprotes

Ottobock är en ledande aktör på den ortopedtekniska marknaden. Som ett led i att fortsätta utveckla vår verksamhet för att möta morgondagens marknadsbehov stärker vi nu vårt säljteam genom att rekrytera en Produktspecialist.

Din framtida utmaning

Som Produktspecialist kommer du att stödja vårt säljteam och ortopedtekniska center på den nordiska marknaden. Som expert på området för proteser (övre extremitet) kommer du att erbjuda utbildning och ge professionellt stöd till patienter och ortopedingenjörer. Du kommer att arbeta med premiumprodukter och stödja utvecklingen i detta växande segment på marknaden.

Vårt erbjudande till dig

Vi erbjuder dig ett varierat, utmanande och stimulerande jobb i en internationell miljö som kännetecknas av en hög grad av självständighet. Du kommer att arbeta med de bästa produkterna i branschen och bli en del av vårt nordiska team. Du kommer att ha möjlighet att utveckla positionen med både kortsiktiga aktiviteter och långsiktig strategiplanering. Anställningen är på heltid och du kommer att utgå från ditt hemkontor i Sverige eller Norge och resa på regelbunden basis. Du rapporterar direkt till Sales Manager.

Din bakgrund/profil

Du har en bakgrund som certifierad Ortopedingenjör och din examen kombineras med klinisk erfarenhet inom området för proteser (övre extremitet). Du har förståelse för komplexiteten i hälsovårdssystemen, har erfarenhet av berörda parter och känner till processerna. Som person är du ödmjuk, flexibel och lösningsorienterad. Du har också en bra förmåga att organisera och strukturera ditt arbete.

Vi ser också att du har en bra känsla för service och förmåga att bygga upp starka kundrelationer. Du är professionell och pålitlig i ditt förhållningssätt och har utmärkt kommunikationsförmåga. Du är ambitiös med en stark drivkraft att uppnå uppsatta mål. Du har flytande språkkunskaper i engelska och svenska eller ett annat nordiskt språk

Hur du ansöker

Har du frågor kring tjänsten kontakta Michiel Meerbergen, Sales Director: m.meerbergen@ottobock.com.

Urval och intervjuer sker löpande då tjänsten är en ersättnings-rekrytering. Skicka in din ansökan så snart som möjligt till rekrytering@ottobock.se.

Besök gärna vår hemsida för mer information: www.ottobock.se