



Säljare Norden

Aproxix är ett medicintekniskt företag med säte i Uppsala. Företaget grundades av professor Erik Wilander vid Akademiska Sjukhuset. Aproxix affärsidé är att erbjuda en självprovtagningsmetod med HPV-analys till landstingen och direkt till kvinnor för att i ett tidigt skede upptäcka kvinnor med ökad risk för livmoderhalscancer och därmed kunna förebygga livmoderhalscancer, spara resurser för samhället och rädda liv. Qvintip® konceptet som förutom den unika självprovtagaren, innefattar egenutvecklad mjukvara som stöd för den administrativa processen är nu utvecklat och kliniskt utvärderat. Aproxix är inne i expansiv fas och vill förstärka försäljningsorganisationen med ytterligare en säljare med mot den Nordiska marknaden.

Som säljare på Aproxix kommer din huvudsakliga uppgift bli att sälja in Qvintip® konceptet mot primärt landstingen i Sverige och i efterhand mot ytterligare ett Nordiskt land. Vi har redan kartlagt den svenska marknaden och initierat marknad och försäljningsaktiviteter. Qvintip® konceptet har mottagit en mycket positiv respons. Du kommer att ansvara för allt ifrån att kartlägga och bearbeta kunder, bygga upp säljprocesser, skriva offerter, förhandla avtal och skriva kontrakt. Som säljare måste du även vårda våra kundrelationer på bästa sätt. Du förväntas att utföra sälj- och marknadsak-

tiviteter genom att representera oss på mässor, utställningar och kongresser. Tjänsten innebär ett visst resande, men maximalt ca 50 dagar/år. Vi tror att du är en erfaren säljare inom medicinteknik eller bioteknik med minst två års dokumenterad försäljning mot landsting/vård i Sverige eller annat Nordiskt land. Vi ser gärna att du har en naturvetenskaplig examen från universitet eller högskola. Om du har arbetat med obstetrik, gynekologi eller alternativ DNA analys är det en fördel. Det är en stor fördel om du förutom svenska behärskar ett annat nordiskt språk. Du bör vara en god kommunikatör med förmåga entusiasmera och presentera samt sälja in din produkt. Som säljare måste du vara drivande och resultatintriktad. För att lyckats som säljare så måste du planera din tid väl genom att arbeta strukturerat och organiserat. Vi är ett glatt gäng och ser gärna att du har ett gott humör och en allmänt positiv inställning till livet.

I den här rekryteringen samarbetar vi med Proffice Life Science. Om du har frågor om tjänsten, kontakta ansvarig rekryteringskonsult Johan Östman 018-606300.

Välkommen med din ansökan till www.proffice.se/lifescience senast 29 augusti.