

PolarCool söker säljare med intresse för idrott

Om PolarCool AB (publ)

PolarCool AB (publ) är ett medicinteknikföretag som utvecklar, marknadsför och säljer produkter inom idrottsmedicin. Bolagets primära fokus ligger på behandling av hjärnskakning och upprepade huvudkollisioner som kan uppstå i kontakt- och kollisionssidrott. PolarCool har sitt säte i Lund. Aktien är noterad på Spotlight Stock Market.

Rollen

PolarCool står inför en spännande expansion. Vi söker en driven och ambitiös säljare som på ett inspirerande och professionellt sätt bidrar till att utveckla verksamheten. Rollen innebär att utveckla nya marknader för bolagets produkter. Du sätter tydliga mål och driver försäljningen inom ditt ansvarsområde. Vi har höga ambitioner när det gäller vår internationella expansion. Här får du en viktig operativ roll som bl.a. innebär att identifiera och bearbeta nya utländska marknader och säljkanaler. Du rapporterar direkt till VD.

I rollen som säljare är du resultatorienterad och drar in nya affärer både på den Nordiska marknaden och den internationella. Detta innebär prospektering mot små, medelstora och större idrottsorganisationer, men också mot försäkringsbolag, företag och mot offentlig sektor. Du utför kundbesök där du hjälper kunden att hitta lösningar på de behov du redan identifierat. På vardaglig basis har du kontakt med ett brett spann av olika idrottsorganisationer. Relationsbyggande är därmed en röd tråd i denna roll, samt att vara driven av högt uppsatta mål.

För rätt person finns goda möjligheter till att växa i rollen och bli en del av ledningsgruppen.

Arbetsuppgifterna innefattar bl.a.

- Framtagande av strategiska sälj- och marknadsplaner
- Forecasting och budgetering
- Prospektering av nya kunder via telefon, digitala kanaler samt fysiska besök
- Uppföljning av säljresultat
- Identifiering av nya marknader och säljkanaler

Vem är du?

Du är en resultatnriktad, affärsmässig och måldriven person med dokumenterad framgångsrik erfarenhet från en säljande roll. Fokus på att nå mål och gärna överträffa dessa är en viktig parameter i denna tjänst. Erfarenhet av att utveckla internationella affärer är en merit. Tjänsten ställer krav på en stark kommunikativ förmåga både internt och externt där du behöver anpassa ditt budskap till mottagare. Du ska ha intresse för idrott och hälsa. Har du

dessutom erfarenhet av medicinteknik och är intresserad av forskning är det meriterande. Du talar och skriver svenska och engelska obehindrat.

Övrig information

- Start: Enligt överenskommelse
- Omfattning: Heltid, tillsvidare
- Lön: Fast lön med månadsvis bonustillägg
- Placering: Tjänsten är placerad i Lund men medför kundbesök. Därmed erbjuds flexibilitet för dig som bor längre bort.
- B-körkort är ett krav
- Tjänstebil/förmånsbil
- Kontakt: Iman Ziai – VD, 073-3992317, iman.ziai@polarcool.se
- Maila gärna CV och personligt brev till angiven adress. Vi besvarar de ansökningar som vi anser matchar profilen.