

Elos Medtech er en af Europas største og ledende udviklings- og produktionspartnere indenfor medicinteknik. Vi er specialiseret inden for udvikling og fremstilling af medicintekniske produkter så som medicinske implantater og operationsinstrumenter. Virksomheden består af Business Segments: Dental Implant Systems, Diagnostics, Medical Devices og Trauma & Spine. Vi omsætter ca. DKK 440 m om året og er ca. 520 ansatte samt har virksomheder i Sverige, Danmark, Kina og USA. Elos Medtech Group har siden 1989 været noteret på Small Cap, NASDAQ OMX Stockholm AB



## Nyuddannet eksportingeniør søges til strategisk salg & rådgivning indenfor Medical Device / Dental industrien.

Vi søger en kompetent og initiativrig eksportingeniør, der skaber og bidrager til udviklingen af Elos Medtech Pinol's kommercielle partnerrolle overfor store, globale virksomheder i dentalindustrien.

### Elos Medtech

Fremstillings- og eksportvirksomheden Elos Medtech Pinol repræsenterer med omsætning og antal ansatte den største del af den svenske Elos-koncern. Vi har en stærk position blandt førende globale og dentale implantatvirksomheder. Udover at producere på "contract manufacturing" vilkår har vi de sidste 10 år komplementeret vores kunders produkter med egne dentale slutprodukter lige fra kirurgiske dentale instrumenter til produkter, der anvendes i digitale dentale arbejdsprocesser. Miljøet er ingeniør- og produktionspræget, og med stigende succes i salg af slutprodukter ser vi tydeligt behovet for en styrket kommerciel tilgang såvel internt som overfor kunderne. Vores primære marked i dag er Europa, og der arbejdes intensivt på at øge markedspenetrationen på øvrige nøglemarkeder som blandt andet USA.

Vi har i samme periode ændret os fra at være en ren produktionspartner til også at være videns- og udviklingspartner for Medical Device kunder især for vore dentale kunder. De efterspørger i stigende grad vores regulatoriske og QA rettede kompetencer, viden om design & funktion samt vores evne til at eksekvere løsningerne frem til markedsintroduktion. Den position ønsker vi at udbygge i fremtiden, og transformationen er i fuld gang.

### Kommerciel videns partner der skaber vækst - er det dig?

Rollen som kommerciel stærk, udfordrende og rådgivende samarbejdspartner er en central del af vores vækststrategi. Som en del af salgsstyrken arbejder du målrettet, strategisk og ikke mindst handlekraftig i din kundetilgang i tæt samarbejde med fagtegne kolleger. De ambitiøse vækst mål driver du frem med en seriøs og projektpreget arbejdsform i en branche med stigende krav fra myndigheder.

Ansvar og opgaverne i korte træk:

- Bidrage aktivt til tocifret vækst i salget årligt frem til 2020 via salgsarbejde på opdyrkede og nye eksportmarkeder
- Kunde- og salgsbudgetansvar
- Initiativtager af kommercielle tiltag for at styrke salg af tekniske løsninger – herunder fremskaffe indsigt om kundebehov
- Løbende kontaktskabende kundeaktiviteter, håndtering af forespørgsler og deltagelse i internationale udstillinger
- Medvirke til fortsatte tiltag i salgsstrategien og innovationsforløb sammen med resten af afdelingen
- Tæt tværfagligt samarbejde med kolleger i blandt andet R&D, QA/RA og datterselskaber i Elos-koncernen

### Du bliver en del af et kompetent og teknisk velfunderet salgsteam

Du indgår i salgsafdelingens team, der kaldes "Market" og refererer til Salgs-/markedschefen, der er en del af den øverste ledelse i Danmark. Vi har høj grad af ansvar og uddelegering og muligheder for at præge initiativer, der understøtter vækstgendaen.

### Dine kvalifikationer

Du er en dygtig kommunikator og udviser højt drive, initiativ og gennemslagskraft både internt og eksternt. Du har med din uddannelsesmæssige bredde en evne til hurtigt at forstå vores komplekse, tekniske løsninger og fremstillingsmetoder og navigere i en meget reguleret branche. Og du formår at bruge den viden i dialogen med kunderne om både deres strategiske og mere taktiske/operationelle udfordringer.

Du motiveres af at være frontfigur for en højteknologisk virksomhed under stor forandring.

- Eksportingeniør der brænder for at skabe resultater og styrke tekniske løsninger via et godt blik for kommercielle muligheder
- Kommunikerer flydende på engelsk både skriftligt og verbalt – flere sprog er en klar fordel
- Er motiveret af at være den kommercielle drivkraft i tværfaglige interne og eksterne kunde projekter
- Kan lide at tage initiativer til at præge dagsordenen hos kunderne og inddrage relevante kolleger bl.a. R&D og QA/RA
- Er grundig og analytisk og har lyst til at prøve kræfter som projektleder i kunde projekter
- Som person har du høj social kompetence. Du har humor og er i tilstrækkelig balance til at agere i et uformelt miljø med masser af fart og professionel indstilling

### Her betyder gode arbejdsbetingelser noget

Udover en spændende stilling samt løn, der afspejler dine kvalifikationer, bliver du en del af et firma, der prioriterer gode arbejdsbetingelser for sine medarbejdere. Derfor tilbyder vi blandt andet målrettede kurser/efteruddannelse, pensionsordning, kantine- og frugtordning, sundhedsforsikring, massage samt et veludstyret motionslokale.

### Kontaktinfo

Ønsker du yderligere oplysninger om stillingen, er du velkommen til at kontakte Salgs- og markedschef Annette Møller via e-mail [annette.moller@elosmedtech.com](mailto:annette.moller@elosmedtech.com)

Ansøgning og CV sendes til [lise.orum@elosmedtech.com](mailto:lise.orum@elosmedtech.com), senest 06.10.2017