

B. Braun Medical A/S søger Territory Manager til vores Wound Care Team

Har du erfaring fra sundhedssektoren eller erfaring med salg til sundhedssektoren og evner du at bygge langvarige relationer med fagspecialister fra både hospitaler og kommuner? Så er du måske vores nye kollega i B. Braun Wound Management-teamet.

Hos B. Braun beskytter og forbedrer vi sundheden for mennesker over hele verden.

B. Braun er en familieejet virksomhed, grundlagt i 1839 og en af verdens førende virksomheder inden for medicinsk teknologi.

I mere end 180 år har vi formet sundhedsvæsenet med vores pionerånd og banebrydende løsninger. Vi ser kompleksitet som en mulighed for at skabe værdi – og vi tror på, at kvalitet og bæredygtighed skal være fundamentet for fremtidens løsninger i sundhedssektoren. Gennem samarbejde og vidensdeling udvikler vi løsninger, der gør en forskel – lokalt, regionalt og globalt. Det er essensen af 'Sharing Expertise'.

Dine primære ansvarsområder

Som Territory Manager for Wound Care vil du få en central rolle i at udvikle og styrke B. Brauns position på det danske marked for avanceret sårpleje. Dine opgaver vil blandt andet omfatte:

- Salg og markedsudvikling af vores innovative produkter inden for avanceret sårpleje.
- Identificere og bearbejde nye forretningsmuligheder i både det offentlige- og private sundhedssektor.
- Opbygge og vedligeholde stærke relationer med beslutningstagere, klinikere og andre nøglepersoner.
- Bidrage til strategisk udvikling af salgsaktiviteter og partnerskaber, baseret på indsigt i marked tendenser og kundernes behov.
- Samarbejde tæt med interne teams på tværs af funktioner for at sikre en helhedsorienteret tilgang til sundhedssektoren.

Din erfaring og dine kompetencer

Vi søger en kollega, der kombinerer stærke salgsfærdigheder med dyb forståelse for sundhedssektoren. Vi forventer ikke, at du mestrer alt fra starten – men du skal have viljen og evnen til at tilegne dig ny viden og dele vores ambition om at skabe værdi og gøre en forskel.

Hvis du kan se dig selv i dette og i et eller flere af nedenstående punkter vil vi meget gerne høre fra dig:

- Dokumenteret erfaring med opsøgende og evidensbaseret salg – gerne inden for sårbehandling.
- Erfaring med komplekse salgsprocesser og offentlige udbud.
- Kan omsætte markedsindsigt og produktviden til konkrete strategier og langsigtede salgsplaner.

- Formår at formidle klinisk og teknisk produktinformation på en enkel og forståelig måde.
- Besidder stærke relationelle kompetencer og formår at tilpasse din kommunikation til forskellige modtagere.
- Evner at opbygge tillid og betragtes som en faglig ressource af dine samarbejdspartnere.
- Er nysgerrig og motiveret for løbende at tilegne dig ny viden.
- Arbejder selvstændigt og struktureret, og trives med frihed under ansvar.
- Anerkender værdien af tværfagligt samarbejde og bidrager aktivt til et positivt arbejdsmiljø.
- Behersker både dansk og engelsk flydende på skrift og mundtligt.
- Er fortrolig med digitale værktøjer som Excel, PowerPoint og CRM-systemer.
- Har gyldigt kørekort og er indstillet på rejseaktivitet som en naturlig del af jobbet.

Vi tilbyder dig

Hos B. Braun Medical A/S bliver du en del af en global virksomhed med stærke værdier og høje ambitioner – og et team, der brænder for at gøre en forskel for patienter og sundhedsprofessionelle.

Som en del af vores Wound Care-team får du:

- Et meningsfuldt job i en virksomhed, der arbejder for at forbedre sundheden – lokalt og globalt.
- Et stærkt og passioneret team i Avitum Care-segmentet, hvor samarbejde og faglig sparring er en del af vores kerneværdier
- En kultur præget af tillid, ansvar og diversitet, hvor vi løfter i flok og fejrer hinandens succeser.
- Fokus på din udvikling – både fagligt og personligt – med tæt ledersparring og løbende læringsmuligheder.
- Attraktive ansættelsesvilkår, herunder firmabil, pensionsordning og sundhedsforsikring.
- Et internationalt netværk og mulighed for at arbejde med innovative produkter i et marked i vækst

Interviews finder sted i september, og du kan sende din ansøgning til B. Braun Medical A/S, HR Manager, Marlene Honoré, marlene.honore@bbraun.com.

Hvis du har spørgsmål til stillingen, kan du kontakte Business Unit Manager Tanja Olsen, tanja.olsen@bbraun.com