



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. Vårt moderbolag, Ottobock Healthcare, är verksam på 51 marknader över hela världen och har en årlig omsättning på cirka 885 MEUR. Ottobock Greater Nordic Region bedriver verksamhet i Sverige, Finland och Benelux och vi är idag drygt 600 anställda med en årlig omsättning på cirka 123 MEUR. I Sverige har Ottobock verksamhet på flera orter och vi är cirka 400 medarbetare.

Vi söker en Customer Care & After Sales Manager till Ottobock i Norrköping

Ottobock Scandinavia Group är en ledande aktör på den ortopedtekniska marknaden och är mitt i en spännande utvecklingsfas. Som ett led i att fortsätta utveckla vår verksamhet rekryterar vi nu en nyckelposition för våra framtida tillväxtplaner.

Din framtida utmaning

Som Customer Care & After Sales Manager ansvarar du för att leda och utveckla avdelningarna Customer Care och After Sales utifrån ett effektiviserings- och affärsmässigt perspektiv. Du arbetar också med att stärka servicegraden mot våra nordiska kunder genom att kontinuerligt förbättra processer och utforska nya metoder för att höja servicenivån. I teamet ingår 16 personer som du kommer att leda genom en spännande tillväxtresa.

Vårt erbjudande till dig

Vi erbjuder dig ett varierat, utmanande och stimulerande arbete i en internationell miljö karaktäriserad av en hög grad av självständighet i hög takt. Du har även möjlighet att utveckla tjänsten med både kortsiktiga aktiviteter och långsiktig strategisk planering. Tjänsten är en tillsvidareanställning på heltid med placering i Norrköping. Du rapporterar till Sales Director för Ottobock Greater Nordic Region.

Din bakgrund/profil

Du har minst fem års arbetslivserfarenhet av att leda en kundtjänstavdelning eller liknande. Har du arbetslivserfarenhet inom försäljning och/eller service är det meriterande. Du är flytande i tal och skrift i svenska och engelska.

Som person är du kundorienterad, lösningsfokuserad och en lagspelare samtidigt som du har god förmåga att organisera och strukturera ditt arbete. Vidare har du en hög servicekänsla och förmåga att bygga starka kundrelationer. I din roll som ledare är du strategisk och analytisk och kan ge tydliga direktiv och även vara ett stöd för ditt team i deras dagliga arbete. Du är professionell och skapar tillit hos personer du möter samtidigt som du är en utmärkt kommunikatör.

Hur du ansöker

För att ansöka tjänsten, vänligen skicka in CV och personligt brev på engelska till rekrytering@ottobock.se. Sista ansökningsdag 2019-02-15. Urval och intervjuer kommer att ske löpande, så vi uppmanar dig att skicka in din ansökan så snart som möjligt.

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

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

"Ottobock Group anser att det är av högsta prioritet att garantera ett maximalt skydd för dina personuppgifter. Dina uppgifter kommer endast att samlas in och behandlas i syfte att tillsätta en tjänst inom Ottobock Group. Sådan behandling är nödvändig för att genomföra rekryteringsprocessen, som ligger i arbetsgivarens legitima intresse. Eventuella särskilda kategorier av personuppgifter, till exempel hälsouppgifter och uppgift om fackligt medlemskap, behandlar vi endast om du frivilligt lämnar sådana uppgifter till oss och då med stöd av ditt uttryckliga samtycke. Vi håller dina uppgifter absolut konfidentiella och delar inte dem med personer utanför Ottobock Group. Dina uppgifter raderas efter högst 24 månader från att vi mottagit din ansökan. Din ansökan kommer initialt att hanteras genom vårt mailsystem. Mer information kring vårt arbete med personuppgifter hittar du i vår integritetspolicy, www.ottobock.se/sidfof/sekretess-och-integritet.html".