

## Rekrytering av Produktspecialist inom fysioterapi

### **Om Meloq**

Meloq är ett litet startup med stora visioner! Vi vill bli ledande inom mätning inom fysioterapi.

Meloq's första produkt EasyAngle lanserades i januari 2017, en produkt som på ett smart och enkelt sätt kan mäta ledrörlighet. Mätning av rörlighet är en av de vanligaste undersökningarna inom fysioterapi och är viktigt för att avgöra status, följa upp och dokumentera ledskador. Det har saknats adekvata verktyg för att göra denna bedömning och i dag används fortfarande den traditionella goniometern och ögonmått.

EasyAngle ([www.easyangle.com](http://www.easyangle.com)) är en medicinteknisk produkt som lanserades i Sverige, Norge och Finland 2016. Produkten har fått ett positivt mottagande av både återförsäljare och kunder och under 2017 lanserades EasyAngle i ytterligare 7 länder. Idag säljs EasyAngle i 16 länder, framförallt i Europa och framöver kommer fokus ligga på att bearbeta befintliga marknader och expandera till nya marknader som USA, Japan och Brasilien.

Meloq teamet består i dag av 4 tjänster, samt ett antal konsulter som finns tillgängliga vid behov. Vi huserar i STINGs företagsinkubator på KTH och behöver förstärkning inom försäljning och marknadsföring mot våra återförsäljare.

### **Produktexpert och säljkompetens inom fysioterapi för marknadsföring och försäljning B2B**

Vi söker en ny teammedlem -i nuläget som en deltid men med klar möjlighet till heltid i framtiden - med kompetens från fysioterapi, naprapati eller liknande, som tillsammans med vår VD kan hantera försäljningsprocessen och agera stöd mot återförsäljare. Du kommer ganska omgående ha hand om kundkontakter och arbeta både med att utbilda och att utforma marknadsföringsmaterial till våra digitala kanaler. Vi ser gärna att du är organisatoriskt lagd, bra på att formulera dig på Engelska, och har viss digital vana. Du kommer få stöd med design och layout men förväntas kunna skapa innehåll med inriktning mot fysioterapi.

### **Vem är du?**

Vi tror som sagt att du är intresserad kroppshälsa och kanske att du är en fysioterapeut eller naprapat som vill utveckla dig och har ett intresse mot marknadsföring och försäljning. Du kommer att agera fristående som säljare, demonstratör och specialist inom fysioterapi, så du måste därför gilla sociala interaktioner och gilla att arbeta med internationella kunder. Vi arbetar mycket via Skype men du kan nog komma att behöva resa ibland.

### **Sökt kompetens**

- Fysioterapeut, naprapat eller liknande bakgrund, med ett tydligt intresse för marknadsföring och försäljning är vår drömkryt.
- Strukturerad; är du lite av en administratör som ser till att strukturera och prioritera saker för att bli klar i tid? Då är du nog rätt person.
- Glad, ansvarstagande och entusiastisk som trivs att arbeta i en liten grupp.
- Du kommer få agera mycket på eget initiativ, så du måste vara självgående, snabbt vilja lära dig nya saker och ta initiativ inom ditt expertområde.
- Datorvana: Vi arbetar i Google docs och har du vana från detta är det meriterande, annars lär vi dig. Erfarenhet digital marknadsföring och digitala strategifrågor är meriterande.

### **Vad vi kan erbjuda dig?**

- Var med på vår nystartade resa! Meloq är ungt och drivet med snabbt agerande från ide till beslut.
- Går allt som tänkt kan du i framtiden ha en nyckelposition i ett växande företag. Säljchef? Marknadschef? Husexpert inom fysioterapi? Är du rätt person kommer du kunna påverka själv.
- På THINGS sitter du mitt i stan (på KTH) med ett 30-tal start-up bolag så det finns alltid någon intressant att prata med eller något kul att titta på.
- Vi är flexibla; -Vill du styra över din egen tid? Vill du debitera från eget bolag? Andra önskemål? Vi lyssnar och löser det mesta.

### **Intresserad?**

Vi ser fram emot din ansökan! Skicka den till [rekrytering@meloq.se](mailto:rekrytering@meloq.se) senast 2018-08-01.