



Vivisol Nederland B.V. in Oisterwijk levert diensten en apparatuur aan patiënten thuis, ziekenhuizen en verpleeghuizen op het gebied van o.a. zuurstof-, OSAS- en aërosoltherapie, beademing, diagnostiek en monitoring. Vivisol Nederland is onderdeel van de internationale, beursgenoteerde SOL Groep, met hoofdkantoor in Monza, Italië. Het kantoor van Vivisol is nu nog gevestigd in Oisterwijk, maar gaat medio 2012 verhuizen naar een volledig nieuw uitgebreid bedrijfspand in Tilburg.

Vivisol is per direct op zoek naar een kandidaat voor de vacature:

Accountmanager / Sales representative (regio Zuid-Nederland)

Ben jij die commerciële accountmanager die ook vanuit de inhoud gesprekspartner kan zijn voor onze opdrachtgevers binnen de gezondheidszorg? Dan zijn wij op zoek naar jou.

De afdeling Sales onderhoudt contacten met (verpleeghuis)instellingen en ziekenhuizen en is voortdurend op zoek naar nieuwe omzetmogelijkheden. Een belangrijk deel van de omzet komt tot stand op basis van voorschrijvingen van artsen, binnen verworven contracten met zorgverzekeraars.

De accountmanager is binnen de regio Zuid-Nederland verantwoordelijk voor het onderhouden en uitbouwen van contacten met voorschrijvers en andere (bestaande) contacten, de acquisitie van nieuwe klanten en de ontplooiing van verkoopactiviteiten. De accountmanager rapporteert aan de Key accountmanager.

Aard van de werkzaamheden

- Maakt commerciële afspraken bij (verpleeghuis)instellingen en ziekenhuizen;
- Is verantwoordelijk voor het realiseren van de omzettargets en resultaatdoelstellingen in de vastgestelde regio;
- Maakt werk van het leggen van nieuwe contacten en weet deze op te nemen in het uitgebreide Vivisol relatienetwerk;
- Is voortdurend op zoek naar nieuwe omzetmogelijkheden, creëert openingen bij beslissers (inkopers, voorschrijvers, etc.) en is in staat deze uit te bouwen tot nieuwe omzet;
- Werkt nauw samen met o.a. de Service- en Customer Service organisatie, in het realiseren van de gestelde doelstellingen en draagt nieuwe omzetprojecten op een beheerste manier over zodat continuïteit gewaarborgd is;
- Is actief in het geven van voorlichting en presentaties en het verzorgen van beurzen en congressen.

Word jij onze nieuwe collega?

- Afgeronde commerciële HBO-opleiding;
- Minimaal 2 jaar ervaring met de verkoop van medische producten;
- Ervaring binnen de gezondheidszorg;
- Commercieel inzicht;
- Klantvriendelijk en empatisch;
- Zelfstandig en stressbestendig;
- Leergierig en 'hands-on'-mentaliteit;
- Analytisch denkvermogen en verantwoordelijkheidsgevoel;
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift.

Wij bieden

- Een afwisselende zelfstandige fulltime functie (40 uur per week), in een internationale en groeiende full-profit onderneming met maatschappelijk relevante producten en diensten;
- Een tijdelijk contract met uitzicht op een vaste aanstelling;
- Goede salaris- en arbeidsvoorwaarden;
- Bedrijfsauto, laptop en mobiele telefoon.

Salarisindicatie

€35.000 - €45.000 bruto jaarsalaris.

Belangstelling?

Stuur je CV mét motivatie via de mail of per post naar:

Vivisol Nederland B.V.
t.a.v. mevrouw Petra Beunis, Key accountmanager
Laarakkerweg 11
5061 JR Oisterwijk

E-mail: info@vivisol.nl

Acquisitie naar aanleiding van deze advertentie wordt niet op prijs gesteld.