

Voor één van onze klanten, een internationale en groeiende full-profit onderneming met maatschappelijk relevante producten en diensten, zijn wij op zoek naar een:

## **(jr) account manager/sales representative**

regio Zuid-Nederland

### **Organisatieprofiel**

Onze opdrachtgever levert diensten en apparatuur aan patiënten thuis, ziekenhuizen en verpleegtehuizen op het gebied van onder andere zuurstof-, OSAS- en aërosoltherapie, beademing, diagnostiek en monitoring.

De afdeling sales onderhoudt contacten met zorgverzekeraars, (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 functie**

De (junior) account manager/sales representative, rapporterend aan de teamleader is binnen een vastgestelde regio 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 (junior) account manager/sales representative:

- maakt commerciële afspraken bij (verpleeghuis)instellingen en ziekenhuizen;
- is verantwoordelijk voor het realiseren van de omzettafels en resultaatdoelstellingen in de vastgestelde regio;
- maakt werk van het leggen van nieuwe contacten en weet deze op te nemen in het uitgebreide relatienetwerk van onze opdrachtgever;
- 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 onder andere 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.

### **Functie-eisen**

- Afgeronde commerciële HBO-opleiding;
- ongeveer twee jaar relevante werkervaring met de verkoop van medische producten;
- ervaring in de zorg, dan wel aantoonbare affiniteit met de zorg;
- 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.

### **Aanbod**

- 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 vaste aanstelling;



- goed salaris en overige arbeidsvoorwaarden;
- bedrijfsauto, laptop en mobiele telefoon.

**Belangstelling?**

Deze vacature wordt behandeld door Adviesbureau APB, Cosunpark 10, 4814 ND Breda.

Stuur uw brief en curriculum vitae naar [cv@apb.nl](mailto:cv@apb.nl).

Meer informatie over deze functie kunt u krijgen bij Danielle van Kimmenade, HR-adviseur via 076 - 5318313 of [info@apb.nl](mailto:info@apb.nl) .

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