

Account Manager Surgery, Zuid-Nederland

<https://www.icdrachten.nl/vacatures/account-manager-surgery-zuid-nederland/>



Bedrijf: BD Kiestra
Locatie: Drachten
Opleidingsniveau:
Periode: 3 maanden
Stage: Nee

Be part of something bigger at BD. Here, you'll help us share our innovative solutions with more clinics, physicians, pharmacies and medical entities which will in turn benefit the health and well-being of people and patients all over the nation. It's an exciting, challenging and rewarding role, but you'll be working from a place of strength thanks to our trusted name, and the belief in our products that you'll quickly develop. Here, you'll be channeling all your sales skills and experience into one singular goal: advancing the world of health™. At BD, you can make a true difference of one.

"Advancing the world of health"

Responsibilities

Job Description Summary

Als Account Manager Surgery bij BD in Zuid-Nederland ben je verantwoordelijk voor de verkoop van hernia, infectiepreventie en biosurgery oplossingen. Je identificeert zakelijke kansen en gaat proactief op zoek naar nieuwe mogelijkheden. Je bouwt langdurige relaties op met klanten en analyseert markttrends en ontwikkelingen om concurrentievoordeel te behalen. Daarnaast introduceer je nieuwe producten, vertegenwoordig je het bedrijf op

congressen en beurzen, en onderhoud je de CRM-tool Salesforce.com. Bij BD krijg je de kans om je authentieke zelf te zijn en je levensdoel te vervullen door het werk dat je doet.

Job Description

Account Manager Surgery, Zuid-Nederland

Je komt te werken bij BD, één van de grootste medisch technologiebedrijven wereldwijd. BD ontwikkelt innovatieve technologieën, diensten en oplossingen die zowel zorgverleners als patiënten vooruit helpen. Ons hoofdkantoor is in Erembodegem (BE) en je zult voornamelijk remote werken.

Jouw rol:

Als Account Manager Surgery ben je verantwoordelijk voor de verkoop van onze hernia, infectiepreventie en biosurgery oplossingen in Zuid-Nederland. Je bent in staat zakelijke kansen te herkennen en proactief op zoek te gaan naar nieuwe kansen door initiatief en creativiteit.

Jouw belangrijkste verantwoordelijkheden:

- Verkoop van de brede Surgery portfolio en innovaties van BD
- Je realiseert de jaarlijks afgesproken verkoopdoelstellingen en groei binnen jouw regio
- Het bouwen en onderhouden van langdurige relaties met de klanten.
- Proactieve analyse van markttrends en ontwikkelingen (observeert, analyseert en rapporteert behoeften, zorgen en meningen van accounts en verzamelt marktinformatie, concurrentie-informatie en algemene marktdynamische informatie) en de ontwikkelingen van concurrenten om concurrentievoordeel in de markt te garanderen
- Introductie van nieuwe producten, zoals presentatie en training aan klanten, tot het afhandelen van contractonderhandelingen.
- Vertegenwoordiging op geschikte congressen en beurzen.
- Onderhoud van de CRM-tool Salesforce.com door het herzien, updaten en invoeren van informatie; accuraat en up-to-date houden

Jouw profile en vaardigheden

- Je hebt HBO denk- en werkniveau, door ervaring of opleiding.
- 3-5 jaar verkoopervaring, we beschouwen het als een plus als je dit hebt opgedaan in de gezondheidszorg of specifiek op het gebied van hernia, infectie preventie en/of biosurgery.

- Ervaring met het introduceren van een nieuw merk of productintroductions op de Nederlandse markt.
- Sterke interpersoonlijke en communicatieve vaardigheden (zowel mondeling als schriftelijk).
- Je bent goed in projectmanagement en je hebt een gestructureerde werkwijze.
- Sterke mate van zelf activerend vermogen, het zien en pakken van kansen in de markt en hier opvolging aan kunnen geven.
- Je bent een teamspeler met een drive om te leren en kennis te delen.
- Goede beheersing van Microsoft-office (Powerpoint, Excel, Outlook).
- Uitstekende kennis van het Nederlands en een goede kennis van het Engels (mondeling en schriftelijk).

Werken bij BD

Een carrière bij BD betekent deel uitmaken van een team dat jouw mening en bijdragen waardeert en je stimuleert om je authentieke zelf te zijn op het werk. Het is ons doel om onze medewerkers de kans te geven hun levensdoel te vervullen door het werk dat ze elke dag doen.

Becton, Dickinson and Company is een werkgever die gelijke kansen biedt. We discrimineren niet onwettig op basis van ras, huidskleur, religie, leeftijd, geslacht, geloofsovertuiging, nationale afkomst, staatsburgerschap, burgerlijke staat, gezinsstatus, affectieve of seksuele geaardheid, genderidentiteit of -expressie, genetica, handicap of een andere beschermde status.

Klik [hier](#) om te solliciteren!

Primary Work Location

NLD Drachten - Marconilaan

Additional locations

Work shift

```
#ms-container-99c6210.has-background:before { background-color: transparent; }
```