

WANTED: Key Account Manager Gynaecology **Territory: Flanders**

Bedrijfsomschrijving

Titus Health Care wil het verschil maken in het dagelijks leven van vrouwen. Middels onze jarenlange ervaring, kennis en krachtig netwerk willen wij een bijdrage leveren aan de gezondheidszorg. Wij zijn een klein dynamisch en gedreven team dat opereert tussen wetenschap en business op het gebied van de Women's Health.

Ter versterking van onze kleine maar groeiende organisatie in de Benelux zijn wij per direct op zoek naar een Key Account Manager Gynaecology in Vlaanderen.

Om deze veelzijdige en verantwoordelijke functie te kunnen uitvoeren, wordt het volgende van je gevraagd:

Wat zijn je werkzaamheden?

Je bent als Key Account Manager primair aanspreekpunt voor gynaecologen & ziekenhuisapothekers en abortusklinieken in Vlaanderen. Hierbij ben je verantwoordelijk voor de verkoop, informatievoorziening en service van ons IUD assortiment (T-Safe, Multi-Safe, Ballerine, instrumenten) aan klinieken in Vlaanderen. Je organiseert bijeenkomsten, nascholingen en trainingen voor gynaecologen. Je bent de oren en ogen van ons bedrijf en bent betrokken bij de introductie van nieuwe gynaecologische producten. Je bent 90% van je tijd werkzaam in de regio en 10% op kantoor in Nederland. Met jouw energieke inzet help jij onze sales targets te behalen.

Wat zijn je eigenschappen?

Je hebt tenminste een afgeronde secundaire opleiding en minimaal 3 jaar ervaring in een commerciële (sales) functie binnen de gynaecologie. Je hebt van nature een commerciële instelling en je kerncompetenties liggen op het vlak van resultaatgerichtheid en lef. Je rust niet voor je doelen zijn gerealiseerd. Je bent ambitieus, veranderingsgezind, besluitvaardig, overtuigend en kan gestructureerd en professioneel werken. Je hebt passie voor je vak en je hebt een gezonde dosis ambitie. Je bent fulltime beschikbaar en bereid om soms in de avonden te werken. Gezien de regio van deze functie is het een pré om naast de Nederlandse taal ook de Franse taal te beheersen.

Wat bieden wij?

We bieden jou een uitdagende, veelzijdige functie in een commerciële omgeving. Je gaat onderdeel uitmaken van een (h)echt, gedreven en professioneel team bestaande uit Belgische en Nederlandse Account Managers. Titus Health Care kenmerkt zich door een informele cultuur en biedt je een werkomgeving waarin je opereert tussen bedrijf, wetenschap en zorgverlener. Er wordt ruimte geboden voor creativiteit en eigen initiatief. Daarnaast bieden wij een uitstekend salaris inclusief een variabele bonus, auto van de zaak, laptop, telefoon, ruime opleidings- en ontwikkelingsmogelijkheden maar vooral super leuke collega's.

Lijkt deze functie je op het lijf geschreven? Reageer dan met je sollicitatiebrief & Curriculum Vitae vóór 1 augustus 2020 via finance@titushealthcare.nl.