

Account Manager BELUX

Wegens de groei van onze activiteiten zijn wij op zoek naar een Account Manager met een vast contract om de verkoopafdeling van BYG4lab te versterken. De functie bestrijkt het grondgebied van België en Luxemburg en de kandidaat moet tweetalig zijn (Nederlands-Frans).

Functie:

De BELUX Account Manager, die rechtstreeks rapporteert aan de BENELUX Business Manager, is verantwoordelijk voor de ontwikkeling van de markt in zijn/haar geografisch gebied. De doelstellingen zijn duidelijk: orders aannemen per productassortiment en een globale omzet behalen. De toekomstige BELUX Account Manager zal verantwoordelijk zijn voor de volgende taken:

- **Follow-up van het klantenbestand (ontwikkeling van de bestaande portefeuille):**
 - De visie en strategie van de onderneming kunnen uitleggen
 - De behoeften van de klanten analyseren en begrijpen
 - Het voorstellen van productevoluties binnen het kader van de commerciële strategie (nieuwe koppelingen, productmigratie, evolutie van de functionele omgeving, nieuwe diensten...).
 - Klanten bezoeken volgens de frequentie bepaald met de Business Manager BENELUX
 - Het beheren van eventuele commerciële geschillen met de Business Manager BENELUX
 - Nauw samenwerken met de Installation & Support Engineer
 - Commerciële demonstraties van de producten geven
 - Zijn expertise delen en voorleggen aan het hele verkoopteam, zodat BYG4lab zijn doelstellingen kan bereiken
- **Prospectie en het ontwikkelen van nieuwe opportuniteiten:**
 - U implementeert de commerciële strategie en de gedefinieerde planning,
 - U wordt een bekende speler in het regionale ecosysteem (met name vertegenwoordigers van andere leveranciers),
 - Hoewel u bij uw verkoopactiviteiten wordt bijgestaan door technische experts, moet u toch in staat zijn om productpresentaties op het eerste niveau te geven met impact,
 - U volgt opportuniteiten op, stelt commerciële voorstellen op en voert onderhandelingen tot de afronding ervan.

Profiel:

Wij zijn op zoek naar een persoon met minstens 3 jaar succesvolle ervaring in de verkoop van oplossingen aan medische laboratoria. U beschikt over alle kwaliteiten en heeft het commerciële temperament van een "hunter" met een echte wil om de oplossingen te promoten en de activiteit in uw geografisch gebied te ontwikkelen.

De pluspunten die we zoeken:

Verkoop van IT-oplossingen zoals LIS of Middleware.

Kennis van de regio.

Om te solliciteren, gelieve contact op te nemen met: w.vanderlinden@byg4lab.com

Middelen tot uw beschikking:

Bedrijfswagen (frequente verplaatsingen).

Loon:

• Volgens Profiel et ervaring.

Waarom BYG?

BYG is een wereldbekende groep, met 83 werknemers, die gespecialiseerd is in middleware- en Data Management met een hoge toegevoegde waarde. Ons domein is de gezondheidszorg, ons vakgebied zijn de medische laboratoria. Kom werken bij een bedrijf op mensenmaat met een echte technologische dynamiek.