



VACATURE

Accountmanager Interster, regio Noord-Oost Nederland

Vanwege de groei van ons bedrijf zijn wij opzoek naar een **accountmanager voor de regio Noord-Oost**.

- ✓ *Word jij enthousiast van een uitdagende sales functie?*
- ✓ *Ben jij geïnteresseerd om te werken voor een bedrijf dat medische hulpmiddelen levert aan ziekenhuizen in heel Nederland (en daarbuiten).*
- ✓ *Ben jij gedreven en heb je ervaring in de gezondheidszorg?*
- ✓ *Ben jij woonachtig in de regio Noord-Oost Nederland?*

Lees dan snel verder, want mogelijk is dit een interessante vacature voor jou!

Bedrijfsprofiel

Interster International B.V. neemt een positie in als partner voor de Centrale Sterilisatie Afdeling van ziekenhuizen en daarmee ook voor de operatiekamers in de Nederlandse markt. Buiten de ziekenhuizen worden de producten ook geleverd aan de dentale en veterinaire markt, waar op het gebied van reiniging, desinfectie en sterilisatie van medische hulpmiddelen dezelfde behoeften leven.

Sinds 2012 is het bedrijf een onderdeel van de VP Group. Een Duits bedrijf opgericht in 1896 met ervaring op het gebied van medische verpakkingen. Hiermee geniet de organisatie de voordelen van een goede samenwerking met een moederbedrijf, bijvoorbeeld in ondersteuning op het gebied van IT, logistiek en financiële administratie. Maar opereert het grotendeels als een zelfstandig bedrijf met unieke kenmerken die onze klanten waarderen.

Wij hebben een team met ondernemende medewerkers die zich volledig inzetten voor hun klanten. Dit doen we met veel plezier en enthousiasme. Onze mensen zijn ondernemend, klantgericht en samenwerkingsgericht. Met elkaar zorgen we voor hoogwaardige, kwalitatieve dienstverlening richting onze klanten en partners. Betrouwbaarheid en integriteit staan daarbij voorop.

Een positieve werksfeer en kennis van wat in alle lagen speelt is voor ons erg belangrijk. Zorgdragen voor de groei en ontwikkeling van onze medewerkers en de organisatie staat bij ons hoog in het vaandel.

Wat doe je als accountmanager bij Interster?

Als accountmanager bij Interster ben jij het aanspreekpunt én visitekaartje vanuit onze organisatie. Je bent verantwoordelijk voor het bouwen en onderhouden van contacten en relaties met huidige en potentiële klanten op het gebied van steriliseren en steriliteit.

Je klanten zijn ziekenhuizen, klinieken en praktijken gevestigd in regio Noord-Oost Nederland. Provincies: Gelderland, Overijssel, Drenthe, Groningen en Friesland.



Tot de kernactiviteiten behoren:

- Het bezoeken van corporate accounts en potentiële accounts om omzet en naamsbekendheid te vergroten.
- Bereiken en overtreffen van de overeengekomen verkoopdoelstellingen (budget) binnen de regio.
- Het ontwikkelen en implementeren van onze verkoopstrategie voor producten in de regio om zo ons marktaandeel te laten groeien.
- Het verzamelen, analyseren en rapporteren van de marktbehoeften voor nieuwe producten en diensten of verbeteringen aan bestaande aanbiedingen.
- Het aandragen van ideeën voor marketingplannen en het ontwikkelen van marketingacties.
- Kennis nemen van de ontwikkelingen in de markt, zowel regionaal als nationaal op het gebied van sterilisatie.
- Het geven van klinische lessen en trainingen aan zorgprofessionals bij diverse zorginstellingen. Op periodieke basis sta je op evenementen zoals congressen en beurzen om jouw kennis van alle producten in ons assortiment over te brengen aan onze bestaande en potentiële klantrelaties.
- Het bijhouden van de sales activiteiten in ons CRM systeem en het tijdig bijsturen in jouw verkoopacties om de verkoopdoelstellingen te behalen.

Hier herken jij jezelf in

Je bent een natuurtalent in het overbrengen van kennis en hebt een prettige overtuigingskracht in combinatie met zeer goede communicatieve vaardigheden. In je werk ben je resultaatgericht en je hebt een passie voor verkoop en streven naar succes.

- HBO denkniveau en een medische achtergrond.
- Je bent een verkoopprofessional met meerdere jaren ervaring in de zorgsector.
- De Nederlandse en Engelse taal beheers je goed, zowel in woord als in geschrift.
- Zelfstandig werken is voor jou geen probleem, maar je bent ook goed in staat om de samenwerking op te zoeken.
- Het betreft een fulltime job waarbij je zelf verantwoordelijk bent voor het plannen van je werkzaamheden en het behalen van de verkoopdoelstellingen. Goed timemanagement en gestructureerd werken zijn daarbij essentieel.
- Je bent woonachtig in de regio Noord-Oost Nederland.
- Je bent in het bezit van Rijbewijs B.

De voordelen van werken bij Interster

Interster biedt een veelzijdige job met ruimte voor eigen inbreng en verantwoordelijkheid binnen een dynamische en open omgeving.

Verder bieden we je op basis van 40 uur per week (36 uur is bespreekbaar):

- Markconform salaris
- Laptop en mobiele telefoon van de zaak
- Mogelijkheden voor het volgen van effectieve trainingen en cursussen
- 26 verlofdagen (oplopend tot 29 dagen)
- Lease auto



Ons sollicitatieproces

Als deze baan op jouw lijf is geschreven, willen we dit heel graag weten! We ontvangen je sollicitatie graag er mail naar joan.deboer@interster.nl. Hierna nemen we zo spoedig mogelijk contact met je op, hopelijk voor het plannen van een eerste kennismaking.

Acquisitie n.a.v. deze vacature wordt niet op prijs gesteld.