

AREA SALES MANAGER (Germania settentrionale)

DESCRIZIONE

- Sei responsabile di mantenere e aumentare le vendite dei prodotti Telemis, soluzioni di gestione delle immagini mediche (PACS, MACS, patologia digitale) e soluzioni di cockpit ospedaliero.
- Sei responsabile di creare intimità con i clienti esistenti (ospedali universitari, ospedali, cliniche, uffici di radiologia).
- Sei responsabile di guidare la crescita nella tua regione di riferimento cercando nuove opportunità su tutte le linee di prodotti Telemis.
- Lavori sotto la diretta supervisione del Direttore Generale di Telemis Germania e sei in stretto contatto con la sede di Telemis a Louvain-la-Neuve (Belgio).
- La tua regione di riferimento è la Germania settentrionale (Berlino, Amburgo, Hannover, Dortmund).
- Analizzi il mercato e organizzi la sua attività per ottenere risultati.
- Realizzi le vendite con il supporto necessario del team tecnico tedesco e belga.
- Segui i diversi decision-maker al fine di concretizzare vendite (ciclo lungo), superando le diverse fasi tecniche, commerciali, giuridiche e amministrative.

REQUISITI

- Hai già alle spalle esperienza nelle vendite (ciclo lungo) di prodotti ad alta tecnologia e / o soluzioni software.
- Eccellenti capacità comunicative e capacità di costruire relazioni con i clienti a lungo termine
- Le sue abilità interpersonali gli permettono di seguire i suoi clienti e di comprendere le loro aspettative.
- Sa tenere unito il team tecnico attorno a un progetto per portarlo fino alla conclusione positiva della transazione.
- Dimostri autonomia e prenda iniziative, mantenendosi concentrato sugli obiettivi prefissati.
- Parli tedesco e inglese.

Siete interessati a questa nuova sfida?

Contattateci direttamente inviando il curriculum a

jobs@telemis.com

Telemis SA
2, avenue Athéna
B-1348 Louvain-la-Neuve (Belgio)