

# AREA SALES MANAGER (Allemagne du nord)

## DESCRIPTION DE LA FONCTION

- Vous êtes responsable de maintenir et d'augmenter les ventes des produits Telemis, solutions de gestion d'imagerie médicale (PACS, MACS, Digital Pathology) et des solutions de cockpit hospitalier.
- Vous développez la relation avec les clients existants (hôpitaux universitaires, hôpitaux, cliniques, cabinets d'imagerie).
- Vous êtes responsable de stimuler la croissance dans votre région en recherchant de nouvelles opportunités sur toutes les gammes de produits Telemis.
- Vous travaillez sous la supervision directe du directeur général de Telemis Allemagne et êtes en contact étroit avec le siège social de Telemis à Louvain-la-Neuve (Belgique).
- Votre région est l'Allemagne du nord (Berlin, Hambourg, Hanovre, Dortmund).
- Vous atteignez vos objectifs en analysant votre marché et en gérant votre activité.
- Vous réalisez ces ventes avec le soutien des équipes techniques allemandes et belges.
- Vous suivez les décideurs et œuvrez à initier et clôturer des ventes (de type cycle long) en mettant en place diverses étapes techniques, commerciales, juridiques et administratives.

## DESCRIPTION DU PROFIL

- Vous avez une expérience de la vente (de type cycle long) pour des produits de haute technologie et/ou des solutions logicielles.
- Excellentes aptitudes de communication et capacité à construire des relations clients à long terme
- Vos compétences relationnelles vous permettent de suivre efficacement vos clients et de comprendre leurs besoins.
- Vous savez rallier les équipes techniques autour d'un projet pour vous accompagner dans votre action commerciale.
- Vous faites preuve d'autonomie et prenez des initiatives tout en restant concentré/e sur les objectifs.
- Vous parlez allemand et anglais.

## Intéressé/e par ce nouveau challenge?

Contactez-nous directement en envoyant votre CV à

[jobs@telemis.com](mailto:jobs@telemis.com)

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