

AREA SALES MANAGER (Noord-Duitsland)

FUNCTIEBESCHRIJVING

- U bent verantwoordelijk voor het onderhouden en verhogen van de verkoop van Telemis-producten, medische beeldvormingssoftwares (PACS, MACS, Digital Pathology) en ziekenhuiscockpitoplossingen.
- U bouwt klantintimiteit op met bestaande klanten (universitaire ziekenhuizen, ziekenhuizen, klinieken, radiologische centra).
- U bent verantwoordelijk voor het stimuleren van groei binnen uw regio door te zoeken naar nieuwe kansen op alle Telemis-productlijnen.
- U werkt onder direct toezicht van de General Manager van Telemis Duitsland en hebt nauw contact met het hoofdkantoor van Telemis in Louvain-la-Neuve (België)
- Uw regio is Noord-Duitsland (Berlijn, Hamburg, Hannover, Dortmund).
- U bereikt uw doelen door uw markt te analyseren en uw activiteit te beheren.
- U bereikt deze verkopen met ondersteuning van de Duitse en Belgische technische teams.
- U volgt de beslissers op en onderneemt acties om verkoopprocessen (lange cyclustype) af te sluiten met verschillende technische, commerciële, juridische en administratieve stappen.

FUNCTIEVEREISTEN

- U hebt ervaring met het verkopen van hightech producten en/of software-oplossingen (lange cyclusverkoop).
- Uitstekende communicatievaardigheden en in staat om langdurige klantrelaties op te bouwen
- Door uw menselijke vaardigheden kunt u uw klanten efficiënt helpen en hun behoeften begrijpen.
- U weet hoe u de technische teams rond een project kunt verzamelen om u te ondersteunen bij uw verkoopactie.
- U toont autonomie en neemt initiatieven terwijl u zich blijft concentreren op uw doelstellingen.
- U spreekt Duits en Engels.

Interesse in deze nieuwe uitdaging?

Neem dan contact met ons op en stuur uw cv naar

jobs@telemis.com

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