



Accountmanager regio Zuid (4 / 5 dagen per week)

Wij groeien hard! Wil jij als (ervaren) accountmanager meewerken aan deze groei?

Wat mag je doen?

In je functie als Accountmanager (gericht op het Zuiden van Nederland en België) zorg je er primair voor dat er een goede relatie is met onze klanten. Daarnaast weet je precies wat de wensen en eisen zijn van onze Key-accounts. Naast deze accountmanagement taken maakt sales een belangrijk deel uit van deze functie. Je gaat actief en gestructureerd op zoek naar nieuwe klanten. Je werkt met een salesplan, je kijkt onder meer naar regio, type klanten en sectoren. De onderbouwing van dit plan is een gedegen analyse van de markt.

Tijdens gesprekken met onze nieuwe en bestaande klanten geef je advies over ons brede productassortiment en bijbehorende dienstverlening. Voor productdemonstraties en het sluiten van deals draai jij je hand niet om. Je bent de ogen en oren van ons dynamische bedrijf en deelt proactief informatie met de collega's en legt dit vast in ons moderne CRM-platform. Je werkt vanzelfsprekend nauw samen met jouw collega Accountmanager(s), Customer Service en de afdeling Service & Support.

Wie ben jij als persoon en wat neem je mee?

Wij zoeken een energiek persoon die op verschillende niveaus kan schakelen. Je beweegt je gemakkelijk in verschillende relevante netwerken en publieke organisaties omdat je sterk ontwikkelde communicatieve en contactuele vaardigheden hebt. Het voorbereiden en deelname aan beurzen is voor jou bekend terrein. Je werkt zelfstandig en proactief en weet nieuwe wegen te ontdekken om succesvol te zijn voor Skills Meducation. Daarnaast heb je de volgende bagage:

- Je beschikt over HBO werk- en denkniveau;
- Minimaal drie jaar relevante werkervaring in accountmanagement/ sales;
- Je bent commercieel, ambitieus, klant -en oplossingsgericht;
- Je bent stressbestendig;
- Affiniteit met of ervaring binnen de gezondheidszorg en/of medisch onderwijs is een pré;
- Goede beheersing van de Engelse taal.

Wij bieden jou

- Een leuke, afwisselende baan in een informeel en enthousiast team met vertrouwen en waardering;
- Een marktconform salaris, 26 vakantiedagen (FT) en een goede en moderne pensioenregeling;
- Een leaseauto, laptop en telefoon;
- Ruimte voor eigen verantwoordelijkheid en invulling;
- Mogelijkheden voor eigen ontwikkeling (opleidingen en cursussen);
- Geregeld (inter)nationaal reizen voor trainingen en beurzen om op de hoogte te blijven van marktontwikkelingen.



Skills Meducation B.V. is een vooraanstaand leverancier van medisch onderwijsmateriaal, gevestigd in Hilversum. Ons aanbod van (high-end) medische simulatoren, verpleegkundige- en reanimatie-oefenpoppen en medische apparatuur is breed, waarbij kwaliteit altijd ons uitgangspunt is. Onze klanten zijn onder meer universiteiten, hogescholen, ROC's, ziekenhuizen en het Ministerie van Defensie. Wij maken een mooie groei door in Nederland maar inmiddels ook in Duitsland, Frankrijk en Afrika. Kortom, een leuke informele organisatie met een gezonde ambitie!

Meer informatie?

Neem dan contact op met Friso van der Meijden 035 - 646 12 00 of stuur een mail naar hrm@skills-meducation.nl.

Direct solliciteren mag natuurlijk ook!

Mail dan je cv en je motivatie naar hrm@skills-meducation.nl.

Acquisitie naar aanleiding van deze advertentie is niet gewenst.