

Account Manager Fresubin - Antwerpen & Vlaams Brabant

Wie zijn wij? Fresenius Kabi is een internationale onderneming die gespecialiseerd is in klinische voeding, levensreddende geneesmiddelen, alsook in infusie- en transfusietechnologie. Dankzij onze producten en diensten richten wij ons zowel op de therapie als op de zorg voor kritisch en chronisch zieke patiënten. We zijn toegewijd aan het verbeteren van de levenskwaliteit van onze patiënten en streven ernaar hoogwaardige gezondheidszorg toegankelijk te maken voor een groeiend aantal mensen.

Wat ga je doen? Als Account Manager voor Fresubin in Antwerpen en Vlaams Brabant ben je verantwoordelijk voor de dieptewerking in apotheken, gecombineerd met bezoeken aan ziekenhuizen en (woon)zorginstellingen. Je bent de ambassadeur van het merk Fresubin, gespecialiseerd in medische drinkvoeding en sondevoeding.

Je taken omvatten:

- Bezoeken en opleidingen geven in apotheken en apotheekgroeperingen.
- Bezoeken en opleidingen geven aan HCP's in ziekenhuizen en (woon)zorginstellingen.
- Het opbouwen van relaties, het aanspreekpunt zijn voor klanten, prospecten en HCP's.
- Deelname aan symposia, congressen en/of beurzen.
- Verantwoordelijk voor de sales resultaten in jouw regio.
- Onderhandelen met klanten.
- Analyseren van maandelijkse verkoopcijfers & actieplannen opstellen om de objectieven te behalen.
- Samenwerken met de Account Managers van onze externe partner.
- Marktdata delen en samenwerken met de Product- en Sales Manager om zo een juiste strategie te bepalen.
- Correcte rapportering in CRM en rapporteren aan de Sales Manager.
- Een ambassadeur zijn voor Fresubin en Fresenius Kabi en werken aan een positief imago.

Jouw profiel:

Je bent gepassioneerd, enthousiast en proactief. Je wil het verschil maken en je contacten informeren om hun patiënten nog beter te kunnen helpen. Verder heb je / ben je:

- Minimaal een Bachelor diploma.
- Opleiding voedingsleer of wetenschappelijke achtergrond is een pluspunt.
- Ervaring in sales, bij voorkeur in het apothekerskanaal en/of ziekenhuisomgeving.
- Sterke affiniteit met voeding.
- Uitstekende kennis van Nederlands en operationele kennis van Engels en Frans.
- Commercieel ingesteld, resultaatgericht en klantgericht.
- Teamplayer en communicatief sterk.
- Oplossingsgericht en positief ingesteld.

Wat bieden wij aan?

Je komt terecht in een dynamisch en gepassioneerd salesteam binnen een organisatie die inzet op persoonlijke ontwikkeling van elke werknemer. Wij bieden een voltijds contract aan van onbepaalde duur, inclusief:

- Leasewagen, laptop, iPad en smartphone.
- Maaltijd- en ECO-cheques, groeps- en hospitalisatieverzekering en 13 ADV dagen

Solliciteer nu!

Zin om ons **COMMITTED TO LIFE** verhaal mee te boosten en bij te dragen aan de optimale levenskwaliteit voor onze patiënten? Stuur je motivatie en CV naar het mailadres: bene.humanresources@fresenius-kabi.com

Fresenius Kabi - Brandekensweg 2A - 2627 Schelle - fresenius-kabi.be - fresubin.be

Fresubin®



**FRESENIUS
KABI**