

# Medische Hulpmiddelen Sales Manager – EndoVeneuze Laser Therapie

## Bedrijfspresentatie

Met meer dan 20 jaar ervaring is LSO Medical een belangrijke speler geworden op het gebied van vasculaire laserchirurgie (EVL). Het bedrijf groeit voortdurend en ontwikkelt en produceert hoogtechnologische producten. LSO Medical is gevestigd in het hart van Eurasanté in de Hauts-de-France (Lille) en beschikt over een internationaal distributienetwerk, waardoor het zijn producten kan aanbieden in operatiekamers over de hele wereld.

Onze kernwaarden zijn : Innovatie, Creativiteit, Kwaliteit, Prestatie, Klanttevredenheid en Betrokkenheid.

Innovatie en creativiteit zijn de pijlers van ons succes. Onze ingenieurs werken nauw samen met openbaar onderzoek om nieuwe technologieën te ontwikkelen.

Met een groot aantal nationale en internationale patenten en een ISO 13485-certificaat bieden we kwaliteitsproducten die voldoen aan de internationale normen.

Als u bij LSO Medical komt werken, krijgt u de kans om aan innovatieve projecten te werken, uw ideeën in te brengen en de impact ervan in de praktijk te zien. Kom bijdragen aan ons succes en maak deel uit van een dynamisch en gepassioneerd team.

## Functieomschrijving

In het kader van de voortdurende ontwikkeling van ons bedrijf zijn we op zoek naar een Sales Manager in Nederland.

U rapporteert aan de Export Sales Manager en bent verantwoordelijk voor het ontwikkelen en bewaken van de klantenportefeuille in uw geografische gebied, in lijn met de verkoopontwikkelingsstrategie die is gedefinieerd door het management.

Uw taken zijn het volgende:

- Bepaal de beslissingskanalen binnen gezondheidsinstellingen (ziekenhuizen, klinieken)
- Alle beschikbare hulpmiddelen gebruiken om de verkoop te optimaliseren
- Regelmatig vaatchirurgen / afdelingshoofden / opinieleiders ontmoeten en producten promoten / presenteren door een vertrouwensrelatie op te bouwen
- De behoeften van klanten identificeren en analyseren om een passend aanbod te definiëren in termen van prijs, prestaties en levertijden
- Onderhandelen over de commerciële aanbod
- Vaatchirurgen ondersteunen/trainen
- Contact onderhouden tussen de dienst na verkoop en de betrokken klanten
- De acties evalueren die nodig zijn om de doelstellingen te halen en efficiënte oplossingen aanbevelen

- Informatie uit het veld verzamelen en doorgeven aan het management en de relevante afdelingen
- De concurrentie in de gaten te houden
- Het CRM onderhouden en regelmatig bijwerken
- Deelnemen aan regionale/nationale conferenties, bijeenkomsten met klanten organiseren

### **Vereist profiel**

Met een commerciële of technische/medische achtergrond heeft u veel eerste ervaring in vaatchirurgie en een goede kennis van operatiekamers.

#### ***Verwachte vaardigheden***

- Technische en commerciële vaardigheden
- Het vermogen om echte interpersoonlijke vaardigheden en een vertrouwensrelatie met uw contacten te ontwikkelen
- Luister en analytische vaardigheden
- Onderhandelings en argumentatietechnieken beheersen
- Georganiseerd, methodisch en reactief
- Autonoom zijn in het dagelijks beheer van uw activiteit, in overeenstemming met de toegestane delegaties en de richtlijnen van het bedrijf
- Gemakkelijk met het beheersen van cijfers
- Goede computervaardigheden (pack Office, etc.)
- Teamgeest (veel interne uitwisselingen)
- Gevorderd Engels

### **Contractgegevens**

- Salaris: 40-50 k€ vast + 30 tot 35% variabel (bruto jaarbeloning)
- Aandeel in de bedrijfswinst (bonus)
- Soort contract: Vast contract
- Gewenste startdatum: september 2024
- Moet in de buurt van Breda wonen
- Mobiliteit in heel Nederland (voertuig ter beschikking, rijbewijs verplicht)