

Field Sales Manager Belux

En tant que **Field Sales Manager Belgique & Luxembourg**, vous jouez un rôle clé dans la stratégie commerciale de Vygon. Vous travaillez en étroite collaboration avec l'équipe de direction pour définir et mettre en œuvre les plans d'action commerciaux. Vous êtes responsable de l'atteinte des objectifs de vente et du pilotage d'une équipe de vente terrain dédiée au secteur hospitalier.

Vos responsabilités

Leadership commercial

- Superviser, soutenir et motiver l'équipe de vente hospitalière.
- Développer les compétences individuelles de chaque membre de l'équipe.
- Être responsable d'une gamme de produits spécifique ou d'un portefeuille clients.
- Accompagner l'équipe support dans la gestion des clients non-hospitaliers en BELUX.
- Élaborer et mettre en œuvre des plans d'action commerciaux efficaces à court, moyen et long terme, en collaboration avec le Business Manager.
- Suivre les revenus, les marges et les objectifs budgétaires.

Activité terrain

- Accompagner, former et évaluer l'équipe via des visites clients conjointes.
- Préparer et soutenir les discussions commerciales avec les clients.

Suivi & coordination

- Suivi des projets, évaluer le pipeline commercial et assurer l'alignement stratégique.
- Construire et entretenir des relations solides avec les décideurs clés (hôpitaux, centrales d'achat, etc.).
- Suivre les contrats et soutenir les négociations commerciales avec l'aide du support commercial.

Représentation & stratégie

- Participer aux congrès, réunions et ateliers nationaux.
- Gérer les aspects commerciaux des appels d'offres en collaboration avec les équipes concernées.
- Contribuer à la préparation annuelle du budget des ventes.

Management d'équipe

- Définir les priorités individuelles en cohérence avec la stratégie de l'entreprise.
- Garantir la compétence et l'efficacité de l'équipe.
- Favoriser la circulation de l'information au sein de l'équipe Benelux.
- Promouvoir la formation interne.
- Évaluer les performances et réaliser les entretiens annuels.
- Veiller au respect des règles internes : qualité, sécurité, hygiène, aspects sociaux, etc.
- Mettre en place les ressources, systèmes et procédures nécessaires à l'atteinte des objectifs.

Profil recherché

- Expérience confirmée dans la gestion d'équipes commerciales, idéalement dans le secteur hospitalier ou médical.
- Excellentes compétences en leadership, communication et négociation.
- Forte orientation terrain et résultats.
- Capacité à travailler de manière autonome tout en collaborant étroitement avec les équipes internes.
- Maîtrise du français, du néerlandais et de l'anglais

Pourquoi rejoindre Vygon ?

Chez Vygon, vous rejoignez une entreprise engagée, innovante et centrée sur l'humain. Vous aurez l'opportunité de contribuer à des projets porteurs de sens dans un environnement stimulant et bienveillant