

Field Sales Manager Belux

Jouw rol

Als **Field Sales Manager België & Luxemburg** speel je een sleutelrol in de commerciële strategie van VYGON. Je werkt nauw samen met het managementteam om commerciële actieplannen te definiëren en te implementeren. Je bent verantwoordelijk voor het behalen van de verkoopdoelstellingen en het aansturen van een buitendienstteam dat zich richt op de ziekenhuissector.

Jouw verantwoordelijkheden

Commercieel leiderschap

- Toezicht houden op, ondersteunen en motiveren van het ziekenhuisverkoopteam.
- De individuele vaardigheden van elk teamlid ontwikkelen.
- Verantwoordelijk zijn voor een specifiek productgamma of klantenportefeuille.
- Het supportteam ondersteunen bij het beheer van niet-ziekenhuisklanten in de BELUX-regio.
- Commerciële actieplannen op korte, middellange en lange termijn ontwikkelen en uitvoeren in samenwerking met de Business Manager.
- Opvolging van omzet, marges en het behalen van verkoopbudgetten.

Veldactiviteit

- Het team begeleiden, opleiden en evalueren via gezamenlijke klantbezoeken.
- Klantgesprekken voorbereiden en ondersteunen.

Opvolging & coördinatie

- Projectopvolging, evaluatie van de sales pipeline en strategische afstemming garanderen.
- Sterke relaties opbouwen en onderhouden met belangrijke besluitvormers (ziekenhuizen, aankoopcentrales, enz.).
- Contractopvolging en ondersteuning bij commerciële onderhandelingen met hulp van het supportteam.

Vertegenwoordiging & strategie

- Deelnemen aan nationale congressen, vergaderingen en workshops.
- Commerciële aspecten van aanbestedingen beheren in samenwerking met de betrokken teams.
- Bijdragen aan de jaarlijkse voorbereiding van het verkoopbudget.

Teammanagement

- Individuele prioriteiten bepalen in lijn met de bedrijfsstrategie.
- Competentie en efficiëntie van het team waarborgen.
- Informatie-uitwisseling binnen het Benelux-team bevorderen.
- Interne opleiding stimuleren.
- Prestaties evalueren en jaarlijkse evaluatiegesprekken voeren.
- Toezien op naleving van interne regels: kwaliteit, veiligheid, hygiëne, sociale aspecten, enz.
- De nodige middelen, systemen en procedures implementeren om de doelstellingen te behalen

Profiel

- Aantoonbare ervaring in het aansturen van commerciële teams, bij voorkeur in de ziekenhuis- of medische sector.
- Uitstekende leiderschaps-, communicatie- en onderhandelingsvaardigheden.
- Sterke focus op het veld en op resultaten.
- Vermogen om zelfstandig te werken en tegelijk nauw samen te werken met interne teams.
- Vloeiend in het Frans, Nederlands en Engels.

Waarom kiezen voor Vygon?

Bij Vygon maak je deel uit van een geëngageerd, innovatief en mensgericht bedrijf. Je krijgt de kans om bij te dragen aan zinvolle projecten in een stimulerende en ondersteunende werkomgeving