

Account Manager Wallonie – Bruxelles – Luxembourg

Nous recherchons un.e Account Manager qui prendra en charge la relation avec les hôpitaux dans le secteur Wallon, Bruxellois et Luxembourgeois

Vous jouerez un rôle stratégique dans l'acquisition et la fidélisation de clients clés sur le long terme, en comprenant leurs besoins spécifiques. Votre mission principale sera de contribuer activement à la croissance durable de l'entreprise.

Vos responsabilités :

- Renforcer les relations avec les clients existants en leur proposant des solutions adaptées à leurs objectifs.
- Développer une compréhension approfondie des attentes et des exigences des clients stratégiques.
- Participer activement à la génération de nouvelles opportunités commerciales et à leur transformation en partenariats durables.
- Garantir la livraison efficace et ponctuelle des produits et services appropriés.
- Assurer une communication fluide entre les clients clés et les équipes internes.
- Gérer et résoudre les éventuels problèmes rencontrés par les clients afin de préserver leur confiance.
- Représenter l'entreprise lors de congrès ou symposiums régionaux en animant des stands.
- Produire des rapports réguliers sur les performances et les prévisions à destination des parties prenantes internes et externes, en s'appuyant sur des indicateurs clés.

Profil recherché :

- Diplôme de niveau bachelier ou master en soins infirmiers, kinésithérapie, marketing, gestion, vente, nutrition ou tout autre domaine pertinent.
- Première expérience dans un environnement médical ou dans la gestion d'un portefeuille client.
- Capacité à gérer plusieurs tâches simultanément, à prioriser et à organiser efficacement votre temps.
- Excellentes compétences relationnelles et bonne connaissance des clients clés et de leur position dans le secteur.
- Sens commercial développé, avec des compétences solides en négociation et en suivi contractuel.
- Maîtrise du français et de l'anglais (oral et écrit), avec un niveau conversationnel en néerlandais.

Ce que nous offrons :

- Un poste stimulant à temps plein, avec des responsabilités importantes au sein d'une équipe commerciale dynamique.
- Une grande autonomie dans votre fonction, avec la possibilité de prendre des initiatives et d'avoir un impact réel.
- Des perspectives d'évolution au sein d'une entreprise innovante, dotée d'une culture pragmatique et orientée résultats.
- Une rémunération attractive accompagnée d'avantages extra-légaux.

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.