

Field Sales Manager Nederland

Uw missie :

De **Field Sales Manager Nederland** werkt nauw samen met het managementteam om commerciële actieplannen te definiëren en uit te voeren. Hij/Zij is verantwoordelijk voor het behalen van de verkoopdoelstellingen en leidt een verkoopteam aan.

Opdracht :

- De Field Sales Manager is verantwoordelijk voor het ziekenhuisverkoopteam. Hij/Zij begeleidt, ondersteunt en motiveert de verkoopteams en ontwikkelt de vaardigheden van elk individu.
- Hij/Zij is verantwoordelijk voor een eigen productgamma of een klantenportefeuille.
- Hij/Zij ondersteunt de Sales Support bij het beheer van niet-ziekenhuisklanten in Nederland.
- Hij/Zij ontwikkelt en implementeert doeltreffende verkoopactieplannen, rekening houdend met korte-, middellange- en langetermijndoelstellingen voor elke pillar (divisie). Deze plannen worden opgesteld in nauwe samenwerking met de Business Manager.
- Hij/Zij is verantwoordelijk voor het opvolgen van de omzet, de marge en het behalen van de verkoopbudgetten.
- Hij/Zij besteedt 75% van zijn/haar tijd op het terrein, ondersteunt en ontwikkelt zijn/haar team door gezamenlijke klantbezoeken en helpt bij de voorbereiding van klantgesprekken.
- Hij/Zij organiseert en coördineert maandelijkse en driemaandelijkse vergaderingen met elk teamlid om de voortgang van projecten te volgen, de sterkte van de commerciële pijplijn te evalueren en de afstemming op strategische/commerciële prioriteiten te waarborgen.
- Hij/Zij bouwt en onderhoudt sterke relaties met sleutelfiguren/beslissingsnemers in ziekenhuizen, aankooporganisaties, enz.
- Hij/Zij helpt zijn/haar verkoopteam bij het opvolgen van contracten (met hulp van de commerciële ondersteuning) en biedt ondersteuning bij de bijbehorende onderhandelingen.
- Hij/Zij neemt deel aan nationale congressen, vergaderingen en belangrijke workshops om VYGON te vertegenwoordigen (ook in het weekend indien nodig).
- Hij/Zij neemt het commerciële luik van aanbestedingen op zich in samenwerking met de Team
- Hij/Zij helpt jaarlijks bij de voorbereiding van het verkoopbudget.

Teammanagement

- U definieert de prioriteiten voor elk van uw medewerkers, in lijn met de bedrijfsstrategie en commerciële actieplannen.
- U stuurt het team aan waarvoor u verantwoordelijk bent, en zorgt ervoor dat iedereen bekwaam is voor zijn/haar functie en dat de toegewezen taken correct worden uitgevoerd.

- U voorziet uw team van de nodige informatie om hun taken uit te voeren en stimuleert de uitwisseling van informatie binnen het **Benelux-team**.
- U waakt over de ontwikkeling en operationele capaciteit van uw team, onder andere door interne opleiding en/of mobiliteit aan te moedigen.
- U evalueert de prestaties van uw medewerkers en voert jaarlijkse evaluaties uit binnen de gestelde termijnen.
- U zorgt ervoor dat de interne regels en voorschriften binnen het team worden nageleefd: kwaliteit, hygiëne, veiligheid, regelgeving, sociale aspecten, enz.
- U zorgt ervoor dat de juiste middelen, systemen en procedures aanwezig zijn om de verkoopdoelstellingen te bereiken.

Deze functieomschrijving kan te allen tijde aangepast, gewijzigd of aangevuld worden in functie van de noden en werkzaamheden van de werkgever en/of het Sales Team.

Vereiste vaardigheden voor de functie :

IT-vaardigheden

- Specifieke bedrijfssoftware (bijv. Vylink, Vyset Logic, GAO, enz.)
- Officepakket (bijv. Word, Excel, PowerPoint, enz.)

Taalvaardigheden

- Nederlands – Vloeiend
- Engels – Goede kennis

Technische vaardigheden

- Commerciële onderhandeling
- Verkooptechnieken
- Resultaatgerichtheid
- People management

Transversale vaardigheden

- Kennis van de business
- Kennis van Vygon-producten