

AREA SALES MANAGER BELGIUM (FR/NL/EN)

TÄTIGKEITSBESCHREIBUNG

- Sie sind dafür zuständig, den Umsatz mit Telemis-Produkten (medizinische Imaging-Management-Lösungen - PACS, MACS, Digital Pathology - und Krankenhaus-Cockpit-Lösungen) aufrechtzuerhalten und zu steigern.
- Sie bauen Kundennähe mit bestehenden Kunden auf (Universitätskliniken, Krankenhäuser, Kliniken, radiologische Praktiken).
- Sie sind dafür zuständig, das Wachstum in Ihrer Region voranzutreiben, indem Sie nach neuen Möglichkeiten für alle Telemis-Produktlinien suchen.
- Sie arbeiten unter der direkten Aufsicht des Generaldirektors von Telemis am Hauptsitz in Louvain-la-Neuve.
- Ihre Region ist Belgien und Luxemburg.
- Sie erreichen Ihre Ziele, indem Sie Ihren Markt analysieren und Ihre Aktivitäten eigenständig umsetzen.
- Sie erzielen diese Verkäufe mit Unterstützung der technischen Teams in Deutschland und Belgien.
- Sie ermitteln Entscheidungsträger in den Häusern und ergreifen Maßnahmen, um den Verkauf (langer Zyklus) abzuschließen und setzen dabei die verschiedenen technischen, kommerziellen, rechtlichen und administrativen Methoden ein.

ANFORDERUNGSPROFIL

- Sie verfügen über 3 bis 5 Jahre Erfahrung im Verkauf von High-Tech-Produkten und/oder Softwarelösungen (Long Cycle Sales ist ein Plus).
- Exzellente Kommunikationsfähigkeiten und Fähigkeit, langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen
- Ihre Fähigkeiten ermöglichen es Ihnen, Ihre Kunden im Auge zu behalten und deren Bedürfnisse zu verstehen.
- Sie wissen, wie Sie die technischen Teams um ein Projekt versammeln können, um Sie bei Ihrer Verkaufsaktion zu unterstützen.
- Sie sind autonom, ergreifen Initiativen und konzentrieren sich gleichzeitig auf Ihre Ziele.
- Sie sprechen Französisch und Niederländisch. Englisch zu sprechen ist ein Plus.

Haben wir Ihr Interesse an dieser neuen Herausforderung geweckt?

Dann senden Sie uns Ihre Bewerbung mit Lebenslauf bitte an

jobs@telemis.com

Telemis SA

2, avenue Athéna

B-1348 Louvain-la-Neuve (Belgien)