

Account manager Thuiszorg (m/v) – 1 fte

Vlaanderen & Brussel

Als **Accountmanager Thuiszorg** ben jij het aanspreekpunt voor thuiszorgorganisaties, zorgprofessionals en eindgebruikers binnen jouw regio. Je vertegenwoordigt onze medische hulpmiddelen en oplossingen die bijdragen aan een veilige, comfortabele en kwalitatieve zorg thuis.

Je bouwt sterke relaties op met zorgprofessionals, adviseert hen over onze producten en zet intensief in op groei, service en professionele ondersteuning.

Speerpunten:

- Onderhouden en uitbreiden van relaties met thuiszorgorganisaties, mutualiteiten, apotheken, ergotherapeuten en andere zorgprofessionals.
- Actief benaderen van nieuwe klanten en marktkansen binnen de thuiszorgsector.
- Presenteren, demonstreren en adviseren over het productportfolio (o.a. mobiliteitshulpmiddelen, anti-decubitusoplossingen, verpleegbedden, ADL-hulpmiddelen...).
- Opvolgen van aanvragen, proefplaatsingen en offertes.
- Signaleren van marktontwikkelingen en klantbehoeften en deze vertalen naar commerciële kansen.
- Nauw samenwerken met interne teams zoals customer service, logistiek en productmanagement.
- Rapporteren van activiteiten en resultaten aan de Sales Manager
- Vertalen van klantwensen in op maat gemaakte offertes (i.s.m. de binnendienst)
- Introduceren van nieuwe producten en volgen van marktontwikkelingen
- Coördineren en stroomlijnen van klantwensen richting de interne organisatie

Wij vragen:

- Je hebt ervaring in een commerciële functie, bij voorkeur in de medische hulpmiddelen, zorg, thuiszorg of healthcare.
- Je communiceert professioneel, empathisch en oplossingsgericht.
- Je bent in staat om zowel zorgprofessionals als eindgebruikers duidelijk te adviseren.
- Je werkt zelfstandig, gestructureerd en bent resultaatgericht.
- Je spreekt vloeiend Nederlands; kennis van Frans is een grote troef.
- Minimaal 5 jaar aantoonbaar succesvolle commerciële buitendienst ervaring
- Ervaring met product- en conceptuele verkoop in de zorgsector is wenselijk

Competenties:

- Resultaatgericht
- Ondernemerschap
- Gedreven,
- Klantgericht
- Luistervaardig
- Communicatief vaardig
- Overtuigingskracht
- Analytisch
- Zelfstandig
- Team-player

Wij bieden:

- Een betekenisvolle functie waarin je dagelijks bijdraagt aan het verbeteren van levenskwaliteit
- Een competitief salaris met bonusregeling
- Bedrijfswagen, laptop, smartphone en alle nodige tools om jouw job succesvol uit te voeren
- Opleidingen, producttrainingen en doorgroeimogelijkheden
- Een organisatie met sterke waarden, kwaliteitsproducten en focus op innovatie.
- Onkostenvergoeding
- 13^e maand
- 20 vakantiedagen en 6 ADV dagen

Over ons:

wissner-bosserhoff is een dochteronderneming van de LINET Group. We maken deel uit van een internationale organisatie die medische meubels produceert en wereldwijd levert aan ziekenhuizen, verpleeghuizen en thuiszorg. Onze vestiging in Leuven telt ongeveer 40 medewerkers en beschikt over een eigen decontaminatiecentrum. Samen met onze vestiging in Dordrecht vormen we BENE en zijn één team met zeer gemotiveerde collega's.

Stuur je motivatie en CV per e-mail aan HR@wi-bo.eu