



Accountmanager

Sales - Communicatie - Relatiebeheer - Marketing

Wat we zoeken

Een energieke, enthousiaste en ambitieuze collega die graag werkt in een kleine organisatie met korte lijnen. Je wordt gedreven door duurzame relaties en commercieel succes.

Als accountmanager combineer je sales met communicatie, relatiebeheer en marketing.

Je bent verantwoordelijk voor bestaande klanten en doet acquisitie van nieuwe klanten.

Je bent het visitekaartje van Endoss, je signaleert en verzilvert kansen.

Na je inwerkperiode leer je onze klanten in Nederland kennen door ze te bezoeken met collega's .

Je doel is om, nadat je bekend bent onze producten en diensten , klanten regelmatig te bezoeken.

Afspraken maken doe je zelfstandig. In de praktijk zal je ongeveer de helft van je tijd afspraken buiten kantoor hebben.

Met je collega's van marketing, customer service, de product specialist en de directeur/eigenaar is er veel interactie. Samen werken we aan de groei van het bedrijf. Wat je aanspreekt is het meedenken over en introduceren van nieuwe producten en diensten. Je creativiteit komt tot uiting bij het helpen van de marketing met de ontwikkeling van content. Kennis van of affiniteit met E-learning is een absolute plus. Hierin wil Endoss zich gaan ontwikkelen. Je hebt interesse in menselijke verhoudingen en je kunt goed omgaan met mensen in verschillende disciplines.

Wat we bieden

Een veelzijdige, afwisselende functie in een internationale B2B omgeving. De ruimte om initiatief te nemen en te leren. En uitdagende baan met doorgroeimogelijkheden, eventueel ook internationaal. Een salaris dat aansluit bij je opleiding en ervaring. Vanzelfsprekend een auto, notebook en smartphone van de zaak.

Een modern kantoor op het Minervum in Breda waar een informele sfeer heerst en humor belangrijk is.

Jouw bijdrage maakt het verschil!

Herken jij je hierin?

- Bachelor of Master in commerciële economie, communicatie, small business, MER, marketing
- affiniteit met de gezondheidszorg en/of medische/technische producten
- sterk taalgevoel met uitstekende beheersing van Nederlands en Engels in woord en geschrift
- zelfstandig, initiatiefrijk, ondernemend en commercieel ingesteld
- functioneert net zo goed solo in de buitendienst als in een team
- klantgericht en hands-on
- gewend om te werken in een klein team
- minimaal 28 uur per week beschikbaar

Solliciteren

Stuur je C.V. met motivatie naar Kees Hoogerheide via hoogerheide@endoss.nl .

Wat we doen

Endoss is sinds 2006 internationaal actief in de medische sector met drie specialismen:

- *Validatie van medische apparatuur*
- *Medische disposables bedenken, fabriceren en internationaal verkopen*
- *Scholing en advies van ziekenhuizen ; ontwikkeling van E-learning is een belangrijk doel.*

In 2012 is Endoss GmbH opgericht om de Duitse markt te bedienen en in september 2017 start Endoss Scandinavia AB in Zweden. Onze producten worden door distributeurs in meer dan 15 landen verkocht. Kwaliteit is onze prioriteit, daarom zijn we ISO 9001 en ISO 13485 gecertificeerd.