



Al meer dan 15 jaar staat apDia bekend als specialist in geavanceerde medische apparatuur voor invitro diagnostiek. We ontwikkelen, produceren, verkopen en onderhouden deze via innovatieve technologie. We leveren rechtstreeks aan de lokale markt in Europa en wereldwijd, maar voeren ook projecten uit in opdracht of samen met internationale bedrijven en instellingen van over de hele wereld. We streven ernaar om producten aan te bieden die eenvoudig, gebruiksvriendelijk en betrouwbaar zijn met het oog op een uitstekende klantenservice en ondersteuning. We zetten onze klant dan ook graag centraal. Om onze groei te garanderen zijn we op zoek naar een:

## **Account Manager**

Regio Benelux

Je zal, samen met de Sales Manager, verantwoordelijk zijn voor het gehele verkoopproces van onze medische producten. Jouw focus ligt op de verkoop van bloedgroep- en ELISA- apparatuur / reagentia en producten voor PCR, microbiologie, serologie en infectieziekten. Onze klanten zijn voornamelijk ziekenhuizen en klinische laboratoria gelegen in de Benelux. Je beheert onze bestaande klanten en dankzij jouw commerciële mindset weet je ook nieuwe klanten te overtuigen van een duurzame samenwerking. Je neemt hiervoor deel aan beurzen, events, zorgt voor een goede marketingstrategie en bent klaar om omgevormd te worden tot een ware expert. Je krijgt hiervoor ondersteuning van een team van professionals die je bijstaan met raad en daad. Je rapporteert aan de Sales Manager en CEO met wie je nauw samenwerkt.

### **Ben je een bio-ingenieur, heb je een laboratoriumachtergrond of ben je gelijkwaardig door ervaring?**

- Beschik je over goede onderhandelingsvaardigheden?
- Ben je in staat om succesvol duurzame relaties op te bouwen en te onderhouden?
- Straal je geloofwaardigheid en professionaliteit uit?
- Kan je jouw mannetje staan in het Nederlands en Engels? Kennis van de Franse taal is een plus.

### **Bouw dan mee aan ons groeiverhaal. Je kan alvast rekenen op:**

- Ruimte om je verder te ontwikkelen in een inspirerende omgeving.
- Een mooie samenwerking met een team van gemotiveerde professionals.
- Een uitdagende functie met contacten in de Benelux en Europa.
- Een hechte en familiale KMO-omgeving waar teamspirit voorop staat.
- Een mooi salarispakket, de mogelijkheid om van thuis te werken en andere extralegale voordelen.

### **Interesse om ons sales team te versterken?**

Stuur dan je motivatiebrief en CV naar Inne Loos van Goelen & Gaukema HR Partners via het e-mailadres [solliciteren@goelen.be](mailto:solliciteren@goelen.be). Je kandidatuur wordt discreet behandeld.