# ACCOUNT MANAGER Vlaanderen - Klein laboratoriummateriaal & verbruiksgoederen (M/V)

Analis sa (www.analis.be) is een Belgische onderneming met hoofdzetel in Namen (Suarlée) en een kantoor in Gent. Het bedrijf is gespecialiseerd in de verkoop, het onderhoud en de wetenschappelijke en technologische ondersteuning van laboratoriuminstrumenten. Dankzij de exclusieve partnerships van Analis met grote merken zijn wij al bijna 100 jaar een belangrijke speler op de Belgische markt. Onze klanten zijn ziekenhuizen, medische laboratoria, industrieën, controlelabs en onderzoekscentra, universiteiten en hogescholen. Wij hebben 135 werknemers en een omzet van meer dan 40 miljoen euro.

In het kader van de verdere ontwikkeling heeft Analis sa besloten een joint venture op te richten met de Franse onderneming Dutscher SAS. Deze nieuwe entiteit draagt de naam DULIS SRL en biedt klein laboratoriummateriaal en verbruiksgoederen aan in de BENELUX.

**De betrekking**

* Je bent verantwoordelijk voor de ontwikkeling van de verkoop en de rentabiliteit in Vlaanderen .
* Je staat in voor prospectie, behoefteanalyse en follow-up van offertes bij (potentiële) klanten.
* Je zet de ‘*strategische ontwikkeling’* opgesteld door de chief sales & marketing officer om in een concreet actieplan (account plan).
* Je bezoekt klanten/prospects om producten, promotionele acties, etc. voor te stellen.
* Je meldt de chief sales & marketing officer opportuniteiten, moeilijkheden, klachten, marktontwikkelingen, info over de concurrentie.
* Je werkt samen met de marketing manager voor het uitvoeren van de communicatiestrategie: mailings/demonstraties/workshops/beurzen, ...
* Je volgt en beantwoordt alle commerciële verzoeken van je klanten.
* Je ontwikkelt een langdurige en diepgaande commerciële relatie met de klanten.
* Je rapporteert aan de chief sales & marketing officer.

**Jouw profiel**

* Je genoot een wetenschappelijke opleiding: niveau master of bachelor en je beschikt over succesvolle verkoopervaring.
* Je kent de laboratoriummarkt van de Biotech sector.
* Je beheerst verkooptechnieken.
* Je bent resultaatgericht, een goede gesprekspartner en overtuigend.
* Je bent precies.
* Je bent georganiseerd en kunt prioriteiten stellen.
* Je bent positief en proactief.
* Je bent leergierig en geïntereeerd in nieuwe technologieën.
* Je bent tweetalig : Nederlands en Frans. Kennis van het Engels is belangrijk bij technische opleidingen.

**Ons aanbod**

* Een bedrijf met een uitstekende reputatie dat producten van hoge kwaliteit aanbiedt.
* Een technisch opleidingsprogramma en persoonlijke coaching.
* Een dynamisch team met gemotiveerde collega's in een uitdagende werkomgeving.
* Een aantrekkelijk salarispakket met bonussen en een bedrijfswagen.