

Laboratoires Ortis, gevestigd in Elsenborn (Hoge Venen) en erkende speler op het gebied van plantaardige voedingssupplementen, biedt natuurlijke producten aan voor de behandeling van kleine gezondheidsaandoeningen (fytotherapie).

Deze familiegroep werd opgericht in 1958. Met een aanwezigheid in meer dan 20 landen en 125 medewerkers, verzekert Laboratoires Ortis de goede werking van R&D, van de productie, van Supply Chain, en uiteraard van de verkoop en marketing.

“Maatschappelijk verantwoord ondernemen met respect voor het milieu, voor de mens en voor duurzame ontwikkeling”, is een van de kernwaarden van Laboratoires Ortis, evenals het essentieel belang van de productkwaliteit.

Met het oog op verdere uitbreiding zoekt ORTIS een:

**National Field Sales Manager België (m/v)
& Key Account Manager**
Gestigd in België

Je opdracht

Je rapporteert aan de Business Unit Manager Benelux en hebt als opdracht:

- Het Belgische verkoopteam leiden en motiveren
- Rechtstreeks onderhandelen met de Key Accounts
- Marketingstrategieën en -tactieken toepassen
- Erop toezien dat de verkoopdoelstellingen bereikt worden

Je functie

- Een team van medische en handelsvertegenwoordigers leiden, ze dagelijks ondersteunen op het terrein, de bezoeken aan de apotheken verzorgen en de periodieke vergaderingen organiseren
- Je ervan vergewissen dat de verkoopteams het materiaal en de instrumenten waarover ze beschikken correct gebruiken op het terrein
- De zichtbaarheid van de onderneming en van de producten in de apotheken controleren
- Instaan voor het correct overbrengen van de boodschappen aan de klant (apotheken, huisartsen, specialisten)
- De vragen van de klanten en van de verkoopteams beantwoorden
- Instaan voor de rechtstreekse onderhandelingen en het beheer van de relaties met de Key Accounts
- In contact staan met de commerciële en algemene directie, en zich ervan vergewissen dat de verkoopdoelstellingen gehaald worden
- In samenwerking met de Business Analyst de huidige marktsituatie en de concurrentie analyseren
- Instaan voor de CRM-rapportering

Je profiel

- Je hebt minimaal 10 jaar ervaring in de verkoop van producten via de apotheken
- Je hebt een goede commerciële opleiding genoten

- Je hebt uitstekende communicatievaardigheden en bent heel sterk in het beheren van een verkoopteam
- Je bent Nederlandstalig en beschikt over werkkennis van het Frans
- Je woont in de centrumzone van België en bent bereid je intensief te verplaatsen in het land
- Je bent een ervaren gebruiker van CRM-systemen voor de verkoop zoals Smartsales

Ons aanbod

- Een voltijdse arbeidsovereenkomst van onbepaalde duur in een onderneming die een pioniersrol vervult op het vlak van voedingssupplementen en goede natuurlijke oplossingen aanbiedt die veilig zijn in het gebruik
- Een verantwoordelijke, stimulerende en uitdagende functie in een dynamische omgeving, bij een onderneming in expansie die veel belang hecht aan de waarden kwaliteit, care, integriteit en passie
- Een interessant loonpakket met bedrijfswagen

Geïnteresseerd?

Stuur dan zo snel mogelijk je cv en sollicitatiebrief via e-mail naar rh@ortis.com, met vermelding van 'Field Sales Manager & KAM' als onderwerp.