

Voor de business unit NETQ Healthcare, zoeken we een gedreven

Sales en Account Manager GGZ (fulltime)

NETQ Healthcare is marktleider voor monitoring software in de GGZ en wil deze positie verder uitbouwen. Hiervoor zijn wij op zoek naar een ervaren sales en accountmanager met kennis van de GGZ branche en Routine Outcome Monitoring (ROM).

Jouw missie

Vanuit een stabiele basis met tevreden en ambitieuze klanten binnen de GGZ laat jij samen met je collega's onze organisatie verder groeien tot een onderneming die nog meer betekenisvolle inzichten levert bij onze bestaande en nieuwe klanten.

Jouw taken

- Op actieve wijze onderhouden van contacten met (key) accounts, het onderhouden van langdurige klantrelaties met het oog op retentie en cross & upsell
- Realiseren van nieuwe contracten op basis van een sales budget
- Signaleren en naar het bedrijf vertalen van relevante wetgeving voor, trends en ontwikkelingen in de markt en bij klanten
- Leggen van contacten en onderhouden van relaties met relevante samenwerkingspartners en toeleveranciers
- Juist en tijdig administreren van relevante klant- en prospectdata, verkoopkansen, communicatie en correspondentie in het CRM-systeem en de wekelijkse contracturen in het urenregistratiesysteem
- Managen van het gehele verkoopproces, van lead en offerte tot het sluiten van de order en instrueren van implementatie collega's.
- Het uitwerken van gedetailleerde offertes conform salesbeleid
- Het geven van presentaties en productdemonstraties
- Het bieden van ondersteuning aan de Coördinator Sales & Marketing bij het bepalen van zijn commerciële beleid en strategie
- Forecasten van de geplande resultaten (pipeline) en rapporteren van de behaalde resultaten aan de Coördinator Sales & Marketing
- Maken van marktbeperkings- en account-plannen en accountanalyses om de markt pro-actief te kunnen bewerken
- Signaleren van markt-, klant-, en concurrentieontwikkelingen en vertalen naar concrete (verkoop)acties
- Signaleren van klantwensen voor aanpassingen aan het product.
- Meedenken over productontwikkeling van NETQ Healthcare applicaties
- Je netwerk inzetten om de kennispositie van NETQ te vergroten
- Een belangrijke bijdrage leveren aan de contentmarketingstrategie van NETQ.



Jouw profiel

Je hebt een afgeronde relevante opleiding op minimaal hbo-niveau en de afgelopen 5 tot 10 jaar werkervaring opgedaan in de GGZ. Je hebt kennis van ROM en aantoonbare ervaring in een sales of accountmanagement functie. Je bent een netwerker die mensen kan boeien en binden, je bent commercieel en gedreven om je salestarget te realiseren. Daarnaast heb je een scherp oog voor klantbeleving. Je houdt van afwisseling in een dynamische omgeving. Je kunt goed zelfstandig werken en gelooft in de kracht van samenwerking en synergie.

Jouw competenties

- Drive
- Initiative
- Teamwork
- Klantgericht en een netwerker
- Uitstekende mondelinge communicatievaardigheden
- Zelfstandig
- Kwaliteitsbewust
- Resultaatgericht
- Nauwkeurig

Ons aanbod

Binnen een pragmatisch klimaat krijg je veel ruimte en vrijheid om je verder te ontwikkelen. Je salaris bevat naast een aantrekkelijke bonusregeling een marktconform arbeidsvoorwaardenpakket. Zo kun je gebruik maken van een collectieve pensioenregeling, ziektekostenverzekering en een rante opleidingsregeling.

Over NETQ

NETQ Healthcare is onderdeel van NETQ Insights, het moederbedrijf van de werkmaatschappijen NETQ Survey (in 2002 opgericht) en NETQ Healthcare (2008). NETQ levert producten voor het genereren van betekenisvolle en verrassende inzichten met geavanceerde Do-It-Yourself survey tools en een monitoring en tracking platform voor de gezondheidszorg. NETQ is gevestigd in één van de mooiste kantoorpanden van Amsterdam. Een werkplek met een fantastisch uitzicht vanaf de 13^e verdieping over het centrum van de stad. Uitstekend bereikbaar met zowel het Openbaar Vervoer als met de auto.

Solliciteren?

Spreekt deze vacature je aan? Dan maken we graag kennis met je! Stuur je sollicitatiebrief en cv naar priscilla.vissers@netq.nl voor 27 maart 2015.

Heb je aanvullende vragen over deze vacature, neem dan telefonisch contact op met Nieko Versteeg via 088 2444 102.