



Wij zijn een internationaal specialistisch veterinaire farmaceutisch bedrijf. Onze expertise is ontwikkeling, productie, verkoop en marketing van hoogwaardige producten wereldwijd, uitsluitend voor dierenartsen. We zijn een groeiende organisatie gedreven in het handhaven van onze cultuur en een focus op het willen maken van het verschil. Door onze omvang zijn we in staat snel te reageren op veranderingen en worden besluiten snel genomen zonder de persoonlijke aandacht uit het oog te verliezen. We zijn tegelijkertijd groot genoeg om onze klanten een volledige assortiment, technische expertise en kennis aan te bieden.



ONZE MENSEN

- Zijn oplossingsgericht en proactief
- Werken graag samen
- Hebben een 'can do' mentaliteit
- Open en toegankelijk
- Waarderen eerlijkheid
- Zijn professioneel
- Kunnen meer doen met minder
- Willen graag 'winnen'
- Hebben plezier



JE PAST BIJ ONS

- Als je beschikt over een hoog empathisch vermogen
- Je beschikt over een ondernemende en commerciële geest
- Als je intrinsiek gemotiveerd bent om succesvol te willen zijn
- Als je kunt omgaan met verandering en deze omarmd

Zie jij een uitdaging in het ondersteunen van ons Nederlands Sales Team?

Dechra Veterinary Products is op zoek naar een **Accountmanager NL landbouwhuisdieren**

Voor een succesvol verloop van de salesactiviteiten zijn we op zoek naar een commercieel talent die ons salesteam komt versterken.



TAKEN EN VERANTWOORDELIJKHEDEN

- Verkoop en advisering van farmaceutische producten voor intensieve landbouwhuisdierenpraktijken met landelijke dekking.
- Uitbouwen van de verkoop van vaccin portfolio bij varkens en pluimvee en samen met een collega uit het salesteam het rundvee portfolio uitbouwen.
- Behalen van doelstellingen zoals o.a. omzet, bezoekfrequentie en andere afgestemde KPI's.
- Opstellen van accountplannen waarvoor je klant specifieke marktinformatie verzamelt, analyses maakt en deze vertaalt naar concrete activiteiten.
- Business partner relatie opbouwen met je klant waarbij de behoeftes van de klant vertaalt worden naar een win-win situatie.
- Afspraken plannen en rapportages maken in CRM van de bezoeken met dierenartsen en paraveterinairs die je adviseert over de achtergrond van producten, prijzen en promoties.
- Verzorgen van diverse verkoop bevorderende activiteiten in samenspraak met marketing, technicals en sales support zoals beurzen, productpresentaties en dergelijke.
- Delen van marktinformatie om bij te dragen aan het opstellen van promotiemateriaal en productinformatie die aansluit bij de wensen van onze klanten.
- Samen met je collega's in het salesteam bijdragen aan het verder professionaliseren van onze activiteiten.
- Bijhouden en delen van ontwikkelingen binnen het vakgebied.

Klant- en prospectdata verzamelen in het CRM systeem, zodat je de relatie met je klanten in zo goed mogelijke banen kunnen leiden.



JOUW PROFIEL

Deze baan is zeker iets voor jou wanneer:

- Je afgeronde HBO of academische opleiding hebt
- Meerdere jaren (2 tot 4) ervaring hebt in een commerciële functie
- Je ervaring hebt binnen de animal health-industrie (is een pré);
- Je commercieel sterk, pro-actief en resultaatgericht bent;
- Je een representatieve uitstraling hebt en makkelijk contact kunt maken met de diverse doelgroepen;
- Je goed zelfstandig kunt werken, initiatiefrijk bent en beschikt over goede communicatieve vaardigheden;
- Je een goede beheersing van de Nederlandse én Engelse taal hebt in woord en geschrift, mede gezien het internationale karakter van onze organisatie;



TALEN

Nederlands Vloeiend | woord en geschrift

Engels Vloeiend | woord en geschrift

WAAROM WIJ?

Omdat wij je een uitdagende baan in een internationale omgeving kunnen aanbieden bij een ambitieus en groeiend bedrijf met goede ontwikkelingsmogelijkheden, aantrekkelijke arbeidsvoorwaarden, flexibele werkomstandigheden en een plezierige no-nonsense werkomgeving!

LAAT WAT VAN JE HOREN!

Maar voor dat je dat doet moet je weten dat je werkzaam zult zijn vanuit huis en het grootste gedeelte van de dag onderweg bent voor het bezoeken van dierenartsen. Daarnaast zoeken we iemand die fulltime beschikbaar is (40 uur).

Wanneer deze vacature en ons bedrijf matchen met de uitdaging en organisatie waar jij zelf naar op zoek bent, laat het ons weten via de contactgegevens zoals hieronder vermeld.

We kijken er naar uit om met je in gesprek te komen over hoe wij samen kunnen werken en een bijdrage kunnen leveren aan een mooie toekomst van ons bedrijf. We wachten met belangstelling je reactie af!

Vera Veltkamp, Sales Manager Nederland
Barbora Kaliska, HR Business Partner



Vera Veltkamp 06 20 02 48 80



www.dechra.com



<https://dechracareers.com/jobs/search>

