

Vetoquinol is een farmaceutisch bedrijf, gespecialiseerd in diergeneesmiddelen en reeds meer dan 80 jaar actief. Met een directe vertegenwoordiging in meer dan 25 landen, meer dan 2.000 werknemers wereldwijd en een uitgebreid distributienetwerk is Vetoquinol uitgegroeid van een onafhankelijk familiebedrijf tot een ware multinational.

Ons productportfolio bevat producten in de meeste therapeutische categorieën voor zowel landbouw- als gezelschapsdieren.

De Nederlandse, Belgische en Scandinavische markten worden ondersteund vanuit het kantoor in België (Aartselaar). In verband met uitbreiding van ons team zijn wij op zoek naar een:

Technical Key Contact Manager

(Noord-/ Oost- Nederland)

De focus van deze functie ligt op het uitbouwen van strategische langetermijnrelaties met dierenartspraktijken met als doel, het verbeteren van de portfolio-positie van Vetoquinol. Je werkt hiervoor nauw samen met de Sales Manager en kunt beroep doen op de nodige ondersteuning.

Het is een leuke uitdaging voor iemand met interesse in de diergeneeskunde die wil bijdragen aan een succesvolle organisatie in Nederland.

Functie:

- Je beheert zelfstandig jouw contacten: je werkt per klant concrete plannen uit en probeert deze tot een goed einde te brengen;
- Door actief mee te denken en de dierenarts professioneel te adviseren weet je de juiste oplossing aan te dragen;
- Je creëert een partnership met verschillende contacten in de dierenartsenpraktijk door dagelijks meerdere bezoeken af te leggen;
- Dankzij jouw wetenschappelijke basis bied je de dierenartsen tijdens bezoeken en voordrachten hoogstaand technisch advies over de producten;
- Je bouwt mee aan het commerciële beleid van Vetoquinol.

Kwalificaties:

- Je bent WO-opgeleid of hebt affectie met de sector (dierenarts, paraveterinair, etc...);
- Je hebt een uitgesproken commerciële feeling;
- Je bent analytisch en cijfermatig sterk en geeft een goede opvolging aan jouw actieplannen;
- Je bent in staat een inzicht te verwerven in complexe dierenartsenpraktijkstructuren, hierbij gepaste actieplannen op te stellen en deze vervolgens succesvol te implementeren;
- Je bent heel communicatief, kan gemakkelijk relaties opbouwen en onderhouden;
- Je bent proactief, zelfstandig, volhardend en gedreven en een no-nonsense mentaliteit spreekt jou aan;
- Voeling met en/of praktijkervaring is een voordeel;
- Enkele jaren commerciële ervaring is een voordeel maar geen must;
- Je kunt vlot overweg met de gebruikelijke computerprogramma's (Outlook, Word, Excel).

Interesse?

*Stuur direct je cv en motivatiebrief of neem voor verdere vragen contact op met:
Derek Brouwer (Sales Manager Vetoquinol Nederland)*

Mobiel: + 316 23755513

E-mail: derek.brouwer@vetoquinol.com