

International Sales Manager | Fulltime

Wij zijn op zoek naar een ambitieuze International Sales Manager, die een bijdrage wil leveren aan het uitbouwen van onze mooie snelgroeiende organisatie.

Organisatie

ProDiag is een innovatief bedrijf opgericht in 2003 en heeft de afgelopen decennia vanuit Nederland een goede positie verworven binnen de internationale markt van In Vitro Diagnostica (IVD).

Markt

De IVD markt is in 2020 flink veranderd onder invloed van de Corona crisis. Sneltesten zijn ineens bij iedereen bekend en we hebben in Nederland alleen al plotsklaps 17 miljoen virologen. De ontwikkelingen volgen elkaar in een hoog tempo op, waardoor de toekomst van medisch testen, indien mogelijk met Corona onder controle, er geheel anders uit zal zien. Een zeer dynamische omgeving derhalve waarin ProDiag zich dan ook dynamisch opstelt.

ProDiag was voor 2020 al actief in innovatieve oplossingen voor point-of-care testen en zelftesten, zoals bijvoorbeeld met een smartphone ondersteunde meting voor Vitamine D uit vingerprik bloed. In 2020 zijn daar sneltesten bijgekomen voor SARS-CoV-2 antistoffen, antigeen sneltesten en een range aan PCR producten waarmee diverse turnkey PCR labs in Europa zijn ingericht.

De speeksel afnameset voor kinderen van ProDiag is als eerste door de RIVM goedgekeurd wat geleid heeft tot substantiële bestellingen door het Landelijk Consortium Hulpmiddelen. De klanten in Nederland zijn inkoopgroepen, individuele laboratoria maar bijvoorbeeld ook consumenten voor de zelftesten. In het buitenland wordt gewerkt met een in 25 jaar opgebouwd netwerk van onafhankelijke distributeurs. Naast de range aan Corona testen bereiden we introducties van innovaties voor op gebied van voedingsintolerantie, nierschade, leverschade, metabole ziekten en meer.

Functieomschrijving

Samen met je collega's ga je de globale commerciële potentie van ProDiag verstevigen en ga je distributeurs i.r.t. de ProDiag producten commercieel ondersteunen in de diverse portfolio's. Je kunt hierbij rekenen op de steun van collega's die zich bezig houden met sales, kwaliteit, productvoorlichting/instructie, supply chain, inkoop en distributie, legal & contracting.

Je zult een aantal landen toegewezen krijgen, mede afhankelijk van ervaring en in te brengen eigen netwerk. Bij de partner distributeurs maximaliseer je de omvang van de sales door te ondersteunen en te "challengen". Dit houdt in dat je weet waar je het commercieel gezien over hebt en dat je je kunt verplaatsen in de positie en (on)mogelijkheden van je klanten.

Cultuur

ProDiag is een kleine organisatie met veel mogelijkheden. Daarom is het van belang dat jij je op je gemak voelt in zo'n omgeving. Er is veel ruimte om zelf de lijnen uit te zetten en verschillende deelgebieden te verkennen. Waarbij zaken (nog) niet geregeld zullen zijn en waarmee je zelf een bijdrage kan leveren aan de oplossing. Dit doe je niet alleen. Dat doe je met de collega's samen in een energieke omgeving waar geen dag hetzelfde zal zijn.

Plaats in de organisatie

Je werkt nauw samen met de directeur/eigenaar. En bent lid van het MT.

Functie eisen

Jij krijgt energie van het werken in een ontwikkelende organisatie waar jij een centrale rol speelt in het behalen van succes en het uitbouwen van het salesapparaat. Je kunt uitstekend zelfstandig opereren, maar samenwerken kenmerkt je stijl. Vanuit jouw heldere visie over de invulling van jouw rol en de positionering van ProDiag ben je waardevolle sparringpartner voor klanten en directie.

Daarnaast is het van belang dat je beschikt over de volgende kenmerken:

- HBO/WO commerciële/marketing, opleiding afgerond.
- grote affiniteit met de In Vitro Diagnostische markt.
- grote affiniteit met internationale B to B medische markt.
- aantoonbaar succesvol geweest in een vergelijkbare rol.
- beschik je over een actief netwerk, m.b.t. distributiepartners en opinion leaders.
- projectmatig werken.
- minimaal 4 jaar ervaring binnen een soortgelijke rol.

Competenties:

- Resultaatgericht / Commercieel gedreven
- Besluitvaardig
- Analytisch
- Strategisch in sales
- Communicatief sterk (schriftelijk en verbaal ENG/NL/ FR/SP/D)
- Zelf startend
- Samenwerken
- Klantgerichtheid
- Innovatief
- Geen 9-5 mentaliteit

Arbeidsvoorwaarden

- Een marktconform salaris.
- Eindejaarsuitkering o.b.v. behaald resultaat.
- Een jaarcontract, met de intentie om deze om te zetten naar een vast dienstverband.
- Lease-auto, vrije keuze of een vergoeding
- Computer
- Telefoon of een vergoeding

Sollicitatie procedure

De begeleiding van de search en werving en selectieprocedure is in handen van InterExcellent Zorg, in de persoon van Pieter van Stijn. Hij zal de eerste gesprekken voeren met geschikte kandidaten. Vervolgens zullen de curricula vitae van de meest passende kandidaten aan de opdrachtgever worden gepresenteerd. Op basis hiervan worden eindkandidaten geselecteerd voor gesprekken bij ProDiag.

Planning

- Sollicitaties (functiegerichte motivatiebrief en -CV) ontvangen we graag zo spoedig mogelijk, uiterlijk 19 februari 2021.
- Op basis van een CV selectie worden kandidaten uitgenodigd voor een oriënterend gesprek bij InterExcellent in Baarn.
- De meest passende kandidaten worden daarna voorgedragen aan de opdrachtgever.
- Het doel is om de procedure voor eind februari 2021 af te ronden.

Contact

Pieter van Stijn, managing partner InterExcellent Zorg, Baarn.
Tel: 035- 5280430 of kijk op www.interexcellent.nl.

We zien met belangstelling uit naar jouw reactie.