

# Inside Sales Account Manager

[Bij VWR International bvba](#)

VWR werd in 2017 overgenomen door Avantor als volwaardige dochteronderneming en is een toonaangevende wereldwijde leverancier van product- en dienst oplossingen aan laboratorium- en productieklanten in de farmaceutische, biotechnologische, industriële, onderwijs-, overheids- en gezondheidszorgsector.

Ons bedrijf is een vertrouwde end-to-end partner voor klanten en leveranciers, van het eerste samenwerkingscontact tot levering. Met activiteiten in meer dan 30 landen en een divers portfolio dat meer dan vier miljoen merkproducten en eigen producten omvat, maken we klantensucces mogelijk door innovatie, cGMP-productie en een uitgebreid serviceaanbod.

Gezamenlijk zetten we de wetenschap in beweging om een betere wereld te creëren.

Ga voor meer informatie naar [www.settingscienceinmotion.com](http://www.settingscienceinmotion.com) of [www.vwr.com](http://www.vwr.com)

## Functieomschrijving:

In deze rol zorg je voor een duurzame en winstgevende relatie met klanten, door hen te helpen hun doelen te bereiken. Je bent verantwoordelijk voor alle salesactiviteiten; vanaf de lead generation tot aan het sluiten van de deal. Je bent in staat telefonisch klanten te kwalificeren met een hoog groeipotentieel én hiervoor passende sales strategieën en echte oplossingen voor de klant te bedenken.

## Verantwoordelijkheden

Relatie Management: Bij VWR willen we inzetten op langetermijn-relaties met onze klanten. Creëren van toegevoegde waarde in elk telefoongesprek, om samen met interne teams en de klant, te komen tot waardevolle oplossingen voor de klant. Creëren van toegevoegde waarde “not by what you sell – but how you sell”. Solution selling.

Business Development: Zoeken naar nieuwe mogelijkheden en uitbouwen van bestaande opportuniteiten, om het aantal waardevolle telefoongesprekken te maximaliseren. Proactief outbound bellen om het VWR product portfolio te verkopen.

VWR Resources: Gebruik maken van lokale en internationale VWR contacten. Beheren van klantinformatie vanuit de CRM database, om de sales effectiviteit te vergrootten.

Planning: plannen en behalen van doelstellingen en KPI's, waaronder Private Label producten.

Apply on line at <https://goo.gl/8Fkesh>



# Inside Sales Account Manager

[Bij VWR International bvba](#)

Strategische implementatie: Tonen van strategische flexibiliteit in de aanpak richting klanten en projecten; oplossingen dienen maatwerk te zijn. Tevens uitvoeren van overeengekomen strategieën.

## Profiel:

### Vaardigheden, kennis en ervaring

Bachelor/Master in een wetenschappelijke richting

- Labo- ervaring of kennis van de laboratoriumbranche is een must
- Ervaring hebben in Consultative Selling / Solution Selling is een sterke plus
- **Competenties**
- Resultaatgericht, teamplayer, klantgericht, analytisch, kritisch en innovatief
- Moedertaal Nederlands en/of Frans met uitstekende kennis Engels.
- Sterk in het uitbouwen van relaties met klanten
- 
- 
- **Aanbod:**
- Werken in een aangename en dynamische omgeving.
- Aantrekkelijk verloningspakket met groepsverzekering, hospitalisatieverzekering, maaltijdcheques en bonusplan.
- De toegekende vakantiedagen maken het mogelijk het perfecte evenwicht te vinden tussen werk en privé. Healthmanagement staat immers hoog aangeschreven bij VWR International.

Apply on line at <https://goo.gl/8Fkesh>

