

Inside Sales Account Manager

Acquired by Avantor in 2017 as a wholly-owned subsidiary, VWR serves as a leading global provider of product and service solutions to laboratory and production customers in the pharmaceutical, biotechnology, industrial, education, government and healthcare industries.

The combined company is a trusted end-to-end partner to customers and suppliers from discovery to delivery. With operations in more than 30 countries and a diverse portfolio that includes more than four million branded and manufactured products, we enable customer success through innovation, cGMP manufacturing and comprehensive service offerings.

Collectively, we set science in motion to create a better world.

For more information visit www.settingscienceinmotion.com or www.vwr.com

Inside Sales Account Manager

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.

Apply on line at <https://goo.gl/Cz4JNE>



Inside Sales Account Manager

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.

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
- Uitstekende communicatieve vaardigheden in NL – ENG – FR
- 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/Cz4JNE>

