

# Account Manager Fresubin – Bruxelles & Hainaut

**Qui sommes-nous ?** Fresenius Kabi est une entreprise internationale spécialisée dans la nutrition clinique, les médicaments vitaux, ainsi que dans les technologies d'infusion et de transfusion. Grâce à nos produits et services, nous nous concentrons à la fois sur la thérapie et les soins des patients gravement et chroniquement malades. Nous nous engageons à améliorer la qualité de vie de nos patients et à rendre les soins de santé de haute qualité accessibles à un nombre croissant de personnes.

**Que ferez-vous ?** En tant qu'Account Manager, vous serez responsable du développement dans les pharmacies, combiné à des visites dans les hôpitaux (HCP) et les établissements de soins pour le Fresubin à Bruxelles et dans le Hainaut. Vous serez l'ambassadeur de la marque Fresubin, spécialisée dans la nutrition médicale par voie orale et par sonde.

Vos tâches comprendront :

- Visites et formations dans les pharmacies et les groupements de pharmacies.
- Visites et formations des HCP 's dans les hôpitaux et les établissements de soins.
- Développement des relations, être le point de contact pour les clients, prospects et HCP's dans votre région.
- Participation à des symposiums, congrès.
- Être responsable des résultats de vente dans votre région.
- Négociation active avec les clients.
- Analyse des chiffres de vente mensuels et établissement des plans d'action pour atteindre les objectifs.
- Collaboration étroite avec les Account Managers de nos partenaires externes.
- Partage des données du marché et collaboration avec le Product et Sales Manager pour déterminer la stratégie idéale.
- Encodage des rapports hebdomadaires dans le CRM et reporting au Sales Manager.
- Travail à une image positive de la société Fresenius Kabi et être l'ambassadeur du Fresubin.

## **Votre profil :**

**Vous êtes passionné(e), enthousiaste, proactif** et que les challenges sont faits pour vous, motivé(e), alors on vous attend...

Compétences exigées :

- Au minimum un diplôme de Bachelor.
- Une formation en nutrition ou un background scientifique est un atout.
- Une expérience en vente, de préférence dans le canal des pharmacies et/ou l'environnement hospitalier.
- Une fort intérêt pour la nutrition.
- Une bonne connaissance du néerlandais, une connaissance opérationnelle de l'anglais. Le bilinguisme français/néerlandais est un atout.
- Un esprit commercial, orienté résultats et client.
- Un esprit d'équipe et une forte capacité de communication.
- Une approche orientée solutions et une attitude positive.

## **Notre Offre :**

La possibilité d'intégrer une équipe de vente dynamique et passionnée au sein d'une organisation qui mise sur le développement personnel de chaque employé. Nous offrons un contrat à durée indéterminée à temps plein, incluant :

- Voiture de fonction, ordinateur portable, iPad et smartphone.
- Chèques-repas et ECO, assurance groupe et hospitalisation et 13 jours de RTT.

## **Postulez maintenant !**

Envie de booster notre histoire COMMITTED TO LIFE et de contribuer à la qualité de vie optimale de nos patients ? Envoyez votre motivation et CV à l'adresse mail: [bene.humanresources@fresenius-kabi.com](mailto:bene.humanresources@fresenius-kabi.com)

Fresenius Kabi - Brandekensweg 2A - 2627 Schelle - [fresenius-kabi.be](http://fresenius-kabi.be) - [fresubin.be](http://fresubin.be)

**Fresubin**®

