

Vetoquinol is een farmaceutisch bedrijf, gespecialiseerd in diergeneesmiddelen en reeds 90 jaar actief. Met een directe vertegenwoordiging in meer dan 25 landen, meer dan 2.500 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 Belgische, Nederlandse en Scandinavische markten worden ondersteund vanuit het kantoor in België (Niel). Om de Belgische markt te ondersteunen, en verder uit te bouwen, zijn wij op zoek naar een:

Sales Representative Pharmacy Channel Regio Oost/West-Vlaanderen en Vlaams Brabant

De focus van deze functie ligt op het informeren en overtuigen van ons productengamma bij de apotheken binnen jouw regio.

Je werkt hiervoor nauw samen met de Key Account & Sales Manager en kan 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 België.

Wat wordt je rol als Sales Representative Pharmacy Channel ?

- Je bezoekt je apotheken en streeft ernaar je sales objectieven te bereiken rekening houdende met bezoekgemiddelde, scope en frequentie;
- Door jouw nauwgezette productkennis en actief mee te denken, bied je jouw apotheken professioneel advies en weet je de juiste oplossing aan te dragen;
- Je organiseert op regelmatige basis Lunch & Learns voor apotheken en hun assistenten;
- Je analyseert je resultaten en denkt actief en creatief mee over welke oplossingen nuttig kunnen zijn voor het optimaliseren van deze sales resultaten;
- Je bent verantwoordelijk voor het organiseren en plannen van je dagelijkse activiteiten;
- Je bouwt mee aan het commerciële beleid van Vetoquinol;
- Je volgt administratieve en rapporteringstaken nauwgezet op.

Wat vragen wij van jou ?

- Je hebt een relevante ervaring of een uitgesproken interesse in sales en onze sector;
- Je hebt excellente presentatie- en communicatie skills en kan gemakkelijk relaties opbouwen en onderhouden;
- Je hebt een goede kennis van verkooptechnieken en kan perfect je regio managen;
- Je bent een sterke planner en organisator;
- Je bent assertief, autonoom, volhardend en straalt dynamiek en enthousiasme uit;
- Je bent een echte teamplayer;
- 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: Sandra Cannaerts (HR - sandra.cannaerts@vetoquinol.com +32 496593031)