



Sales Manager Pharma

Als Sales Manager binnen de Zeton Pharma specialisatie ben je de centrale spil bij de vaak complexe aanbiddingstrajecten. Als Sales Manager Pharma behartig je het acquisitietraject d.m.v. initiëren en stimuleren van contacten met en aanvragen door (potentiële) opdrachtgevers alsmede het formuleren, plannen en uitvoeren van de externe communicatie- en marktondersteuning en het uitvoeren van het marketing beleid. Je werkt zelfstandig alsook in teamverband en fungeert daarbij als centrale spil om bij de vaak complexe aanbiddingstrajecten het totaal te overzien.

Wat ga je doen als Sales Manager bij Zeton:

- Verkopen van Zeton installaties en vergroten van marktaandeel en naamsbekendheid van Zeton door middel van klantencontacten, bedrijfsbezoeken, presentaties, deelname aan beurzen en symposia, binnen en buiten Europa.
- Analyseren en registreren van klantbehoeften, pro-actief meedenken met klanten en adviseren omtrent strategie van offertetraject.
- Bewaken van het commerciële acquisitietraject en opvolging: prijsstelling, offrenen, opstellen condities, contractonderhandelingen en contract review.
- Signaleren marktbewegingen en -veranderingen, onderzoekt deze voor wat betreft de noodzaak tot aanpassing van productenrange en marketing beleid en adviseert de Marketing en Sales Manager en het MT in deze.
- Samenwerken en coördineren van sales activiteiten met de zustervestiging in Canada.
- Onderhouden van contacten met agenten; verlenen van ondersteuning bij hun marktbenadering met Zeton producten.

Profiel Sales Manager:

Je bent een enthousiaste professional, die veel weet over de branche, de technieken en uitdagingen waar onze opdrachtgevers mee te maken hebben. Je bent op de hoogte van de laatste ontwikkelingen en weet actuele kennis te koppelen aan uitstekende commerciële vaardigheden. Je wacht niet af, maar pakt de regie en weet te overtuigen.

Verder neem je mee:

- Opleiding HTS+ of Universiteit, Chemische Technologie of vergelijkbaar.
- Aantoonbare ervaring in complexe technische sales trajecten.
- Ervaring bij een Ingenieursbureau of procestechnisch bedrijf (bijvoorbeeld een bedrijf dat installaties ontwerpt en bouwt).
- Ervaring en een netwerk in de farmaceutische industrie.
- Aantal jaren ervaring: 4 – 10, waarvan een aantal jaren in (internationale) commerciële/sales functie.

Zeton realiseert pilot plants, demonstratie plants en kleine modulaire skids.

Daarbij maakt Zeton gebruik van een maatwerk aanpak waarmee wij in staat zijn om de uitdagende eisen van onze opdrachtgevers om te zetten in hoogwaardige, op maat gecreëerde systemen.

Iedere installatie wordt naar klantwens gerealiseerd. Hierbij wordt gebruik gemaakt van de laatste innovaties in proces-ontwerp, meet-en regeltechniek en de hoogste veiligheidsstandaarden.

Van idee tot ontwerp, bouw en oplevering op de locatie van de opdrachtgever.



Scan me

Sales Manager Pharma

Wat bieden we?

Bij Zeton vinden we het belangrijk dat je met plezier werkt. Daarom bieden we je een functie met verantwoordelijkheid, collegialiteit en waardering. Je krijgt van ons alle ruimte om jezelf verder te ontwikkelen en het beste in jezelf naar boven te halen. Verder mag je het volgende verwachten:

- Een goed salaris;
- Reiskostenvergoeding;
- Pensioenregeling;
- Collectieve ziektekostenverzekering;
- 26 vakantiedagen dagen bij fulltime dienstverband;
- Mogelijkheden voor opleiding en ontwikkeling;
- Flexibele werktijden;
- Prettig informele werksfeer, gemotiveerde collega's en korte communicatielijnen;
- Kans krijgt om daadwerkelijk als aandeelhouder te participeren in ons bedrijf;
- Interessante winstdeling (deelname na 1 jaar dienstverband).

De voordelen van werken bij Zeton:

- Veel nieuwe contacten in de R&D-omgeving;
- Interessante opdrachtgevers uit de procesindustrie van startups tot multinationals;
- Informele werksfeer, prettige collega's;
- Jezelf blijven ontwikkelen.

Geïnteresseerd? Stuur je sollicitatie met motivatie, CV en een salarisindicatie naar: hr@zeton.nl

Wij begrijpen dat recruitment bureaus graag met ons samenwerken, maar wij praten het liefst met de sollicitant zelf, zonder tussenkomst van werving- en selectiebureaus of intermediairs. We besparen bureaus dan ook graag de moeite om een kandidaat voor te stellen. Aan profielen en cv's die toch ongevraagd worden toegezonden, kunnen geen rechten of verplichtingen worden ontleend en beschouwen wij daarom als niet verzonden.

Met meer dan 125 collega's ontwikkelen en bouwen we pilot plants voor chemische toepassingen en als je bij ons komt werken, ben je daar van het begin tot het eind bij betrokken.

Bij het ontwerp dus, maar ook bij de bouw. En dat maakt een baan bij Zeton, in tegenstelling tot veel andere bedrijven, echt uniek.

Onze opdrachtenportefeuille groeit flink. De projecten worden groter en complexer.

We gaan nieuwe wegen inslaan. En daar hebben we jou voor nodig.

Voor meer informatie over de vacatures bij Zeton verwijzen we je graag naar de website

www.werkenbijzeton.nl



Scan me