



Vacature bij XiltriX: SENIOR ACCOUNT MANAGER

Wie zijn wij?

XiltriX International BV is een sterk internationaal georiënteerd ISO-9001 gecertificeerd MKB-bedrijf dat oplossingen biedt voor data generatie, analyse, rapportages en alarmering in laboratoria en ziekenhuizen. Een groot deel van de Nederlandse ziekenhuizen en laboratoria is klant van XiltriX. Een groeiend deel van de klantenkring van XiltriX is gevestigd in omliggende landen. Enkele jaren terug is er een zelfstandige vestiging van XiltriX geopend in de Verenigde Staten (Californië) van waaruit de Amerikaanse markt wordt bediend. XiltriX is gevestigd in 's-Hertogenbosch. Meer informatie over het bedrijf staat op de website: www.XiltriX.com

Team

XiltriX bestaat uit een vast team van circa 25 enthousiaste medewerkers. De cultuur van het bedrijf is informeel en no-nonsense, met een vleugje Brabantse gezelligheid. Eigen initiatief wordt erg op prijs gesteld. Het team is ambitieus en gedreven waarbij collega's een actieve bijdrage willen leveren aan de groei en ontwikkeling van onze organisatie. Werken bij XiltriX betekent dat je onderdeel uitmaakt van een hecht team dat samen werkt aan de groei en het succes van XiltriX.

Functie

XiltriX zoekt iemand (m/v) die gaat werken als senior accountmanager binnen het sales team dat namens XiltriX relaties met bestaande onderhoud en met nieuwe klanten opbouwt. Denk hierbij aan bedrijven met laboratoria waarin producten in apparatuur of ruimtes worden opgeslagen of bewerkt met een grote waarde of hoge accreditatie. Het betreft een fulltime functie (36-40 uur). De accountmanager zorgt ervoor dat uitbreidingen of verhuizingen bij bestaande klanten goed worden opgepakt. Daarnaast zal de accountmanager ook in staat zijn om middels referrals en acquisitie nieuwe klanten te identificeren. Hierbij zul je gebruik moeten maken van social media, aanvragen via de website, en contacten die worden opgedaan via nationale en internationale beurzen. Het is hierbij

belangrijk om jezelf staande te kunnen houden in een complex stakeholdersveld met mensen uit zowel de IT, facilities, inkoop, technische, kwaliteits- en laboratorium hoek. Een proactieve houding, Can-do mentaliteit en goede communicatie zijn daarbij belangrijk.

Wat zijn je taken:

- Het realiseren van verkoopdoelstellingen, inventariseren en creëren van behoeften en presenteren van het XiltriX concept bij verschillende bestaande en nieuwe klanten.
- Het vastleggen van de sales informatie volgens kwaliteitsprocessen vastleggen in ons ERP systeem.
- Je hebt tenminste 5 jaar ervaring in een salesfunctie en bij voorkeur ook al ervaring opgedaan met de verkoop van diensten of software.
- Je gaat voor de lange-termijn relatie met je klant, maar je zult je ook af en toe bezig houden met acquisitie en new business.
- Proactief persoon, die zelfstandig kan werken in een dynamisch team.
- HBO werk- en denkniveau.
- ICT en enige technische affiniteit zijn een pré
- Vloeiend Nederlands en Engels. Kennis van de Duitse taal is een pré.

De werkzaamheden zullen met name plaatsvinden op het kantoor van XiltriX te Rosmalen en op klantlocaties in Nederland en soms ook elders in de Benelux. Deels werken vanaf thuis behoort tot de mogelijkheden.

Wat biedt XiltriX ?

- Een uitdagende en veelzijdige functie in een gezellig team;
- Een marktconform basis salaris met bonusregeling;
- Goede secundaire arbeidsvoorwaarden, inclusief pensioenregeling;
- Auto van de zaak

Herken jij jezelf in het bovenstaande profiel? Mail dan zo je motivatiebrief en je CV naar:

HR@xiltrix.com

XiltriX International BV

Kievitsven 54

5249 JK Rosmalen