

## PHOENIX Belgium - Sales Consultant

PharmaBelgium belmedis

### FUNCTIE

**Pharma Belgium Belmedis is een groothandelaar-distributeur.** Met onze **6 strategisch gelegen agentschappen** verspreid over Epegem, Antwerpen, Zwijnaarde, Tessenderlo, Houdeng en Luik, kunnen we trots stellen dat we een nationale dekking van de farmaceutische distributiemarkt in België garanderen. Als belangrijke speler binnen deze sector, behoren wij tot de **PHOENIX Groep**.

Onze passie bij **PharmaBelgium-Belmedis** voor klantenservice is ongeëvenaard. We leveren op klokvaste uren aan **meer dan 4000 klanten**, waaronder apothekers die op ons vertrouwen voor hun dagelijkse farmaceutische behoeften. Met onze betrouwbare dienstverlening en hoogwaardige producten hebben we een sterke positie opgebouwd en streven we voortdurend naar groei en innovatie.

We zoeken een **Sales Consultant** voor onze vestiging in **Zwijnaarde**, waar je verantwoordelijk zal zijn voor de **regio Oost- en West-Vlaanderen**.

- Je bent vaak onderweg om klanten (Apothekers) te bezoeken. Als Sales Consultant ben jij de **belangrijke schakel tussen ons bedrijf en de apothekers**.
- Je past consultatieve **verkoopstrategieën** toe en denkt creatief na over het verbeteren van de **salesresultaten**.
- Jouw **commerciële drive en proactieve aanpak** zullen bijdragen aan het vergroten van ons marktaandeel en het versterken van onze positie als marktleider.
- Je werkt op verschillende projecten.
- Je klantenportfolio bestaat uit apothekers in de regio **Brussel en Vlaams-Brabant**.
- Door middel van consultatieve verkoop bouw je **duurzame relaties** op met je klanten en zorg je voor optimale klanttevredenheid.
- Je stelt een plan op om je **salestarget** te behalen en denkt **creatief** na over manieren om de salesresultaten van je portfolio te verbeteren.
- Je verkent de markt zorgvuldig, analyseer het marktpotentieel, de concurrentie en **identificeer opportuniteiten voor groei**.
- Je benadert de markt met **sterk accountmanagement** en doorgedreven prospectie.
- Je bent dagelijks actief aanwezig in je markt, waarbij je zorgt voor een sterke aanwezigheid en het **opbouwen van waardevolle professionele**

netwerken.

## PROFIEL

- Je hebt bij voorkeur een **Master diploma (of een Bachelor diploma met relevante ervaring)**
- Commercieel werk en contact met klanten is jouw passie; je hebt minimum **3 jaar werkervaring** in een **sales functie**, ervaring met de retailmarkt is een plus.
- Ervaring binnen een dienstverlening is een groot pluspunt.
- Je bent een uitstekende **communicator**, zowel mondeling als schriftelijk, en kunt effectief samenwerken met diverse belanghebbenden.
- Je geniet ervan om **nieuwe kansen te creëren** door te prospecteren en **nieuwe contacten te leggen**.
- Je denkt mee met je klant, bent proactief en herkent kansen.
- Je onderhandelt met respect en legt de focus op lange termijn relaties en bent vlot in sociale contacten te leggen
- Je bent **resultaatgericht** en neemt graag **initiatieven** en bent vertrouwd met het opvolgen en analyseren van salesdata.
- Je werkt **zelfstandig maar bent ook een teamplayer**.

## AANBOD

- Een marktconform loon, gebaseerd op jouw ervaring en vaardigheden.
- Een ruime keuze aan **bedrijfswagens** met uiteraard een **tankaart**.
- Je krijgt naast jouw **maaltijdcheques** en ook een **forfaitaire vergoeding**.
- Jouw inzet wordt uiteraard beloond met een **aantrekkelijke bonusstructuur**. Deze worden berekend op basis van prestatie-indicatoren zoals omzet, winstmarge en het behalen van KPI's.
- **We moedigen je aan** om mee te denken met onze klanten, polyvalent te zijn en deel te nemen aan initiatieven op het gebied van eco-score en eco-bust.
- Je komt terecht in een **stabiele organisatie** met een stevige positie in de markt.
- Flexibele werkuren.
- Autonomie.