

## Sales & Business Development Manager

Qualizorg is de marktleider op het gebied van het verzamelen, beheren en inzichtelijk maken van kwaliteitsindicatoren in de gezondheidszorg in Nederland. We werken voor ruim 9.500 zorgorganisaties en benaderen elk jaar drie miljoen patiënten om hun ervaring te delen over de ontvangen zorg. We geloven in een klantgerichte, transparante en doelmatige gezondheidszorg en bieden inzicht in data aan zorgverlener, patiënt en maatschappelijke belanghebbenden. Dit doen we met gebruiksvriendelijke en vooruitstrevende IT. We staan midden in de zorg.

Werken bij Qualizorg is werken bij een snel groeiende en dynamische organisatie, met veel vrijheid en ruimte voor persoonlijke inbreng en ontwikkeling. De communicatielijnen zijn kort en we kennen een informele, collegiale en professionele werksfeer waar aandacht voor de klant en voor de medewerker centraal staat. Samen met ongeveer 35 enthousiaste collega's werk je dagelijks met veel passie en betrokkenheid aan de zorg van morgen.

### Wie ben je?

Ben je een ervaren en gedreven professional, die doelbewust te werk gaat? Ben je bekend met de termen consultative- en conceptual selling? Kun je een visie overbrengen en weet je te inspireren én te overtuigen? Weet je partijen bij elkaar te brengen en hoe je bouwt aan duurzame klantrelaties? Dan is de functie van Sales & Business Development Manager echt iets voor jou.

### Wat ga je doen?

Als Sales & Business Development Manager vertegenwoordig je ons gedachtegoed bij opdrachtgevers en stakeholders. Je gaat aan de slag met het vermarkten, implementeren en begeleiden van onze producten en diensten binnen de huisartsenzorg en farmacie (waar je niet persé een achtergrond in hoeft te hebben). Je bent verantwoordelijk voor het creëren van kansen in de markt en het genereren van omzet en groei. Je bent service- en klantgericht. Je kent als geen ander de processen, denkt hierin vooruit en onderneemt actie bij problemen of verstoringen. In deze functie rapporteer je aan de CCO.

#### *Sales*

Je bent verantwoordelijk voor het binnenhalen van omzet in de eerder genoemde markten, bij de belangrijke klanten in het netwerk. Je benadert en bezoekt prospects en klanten met als doel het realiseren van omzet en groei. Je zorgt voor een gezonde en goed gevulde sales-pijplijn.

#### *Relatiebeheer*

Even zo belangrijk is dat je zorg draagt voor het opbouwen van duurzame klantrelaties en het verkrijgen van een hoge Net Promoter Score, waarmee je de klantloyaliteit borgt. Daarnaast onderhoud je contacten met netwerken en belangenbehartigers met betrekking tot de zorgsector.

#### *Begeleiding en implementatie*

Je draagt zorg voor de succesvolle implementatie bij de klant. Je begeleidt de implementatie, zodat de vooraf gezamenlijk gestelde doelstellingen worden behaald en de klant tevreden is. Je draagt zorg voor het opstarten en uitvoeren van het projectmanagement. Dit in samenspraak met collega's van ondersteunende afdelingen.

#### *Business development*

Je bent op de hoogte van de laatste ontwikkelingen binnen ons vakgebied. Je verzamelt en analyseert op structurele wijze informatie voor de strategie van Qualizorg door gesprekken met (potentiële) klanten, het lezen van vakliteratuur, bezoeken van beurzen en door het bestuderen van concurrerende producten en diensten. Je vertaalt dit naar ons gedachtegoed en klantportfolio. Je draagt bij aan ideeën voor doorontwikkeling en geeft feedback op het vlak van de product- en dienstverlening van Qualizorg.

## **Wat vragen wij?**

- HBO/WO opleiding;
- Minimaal 6 jaar werkervaring in een soortgelijke functie;
- Je bent administratief vaardig t.a.v. de afhandeling van klantencontacten en salestrajecten;
- De voorkeur gaat uit naar iemand die de wereld van zorgverleners en hun taal kent. Mocht je die niet hebben, dan introduceren wij je met alle plezier in deze boeiende en leuke markt;
- Affiniteit met applicaties vanwege de digitale dienstverlening van Qualizorg;
- Self-starting en proactief;
- Je bent hands-on, analytisch sterk, gedreven en overtuigend.

## **Wat bieden wij jou?**

We bieden je een uitdagende en afwisselende baan (32-40 uur per week) in een dynamische omgeving. Een aantrekkelijk salaris tussen de € 4.000,- en € 5.500,-, goede pensioenregeling, 25 vakantiedagen (o.b.v. fulltime), auto van de zaak en opleidingsmogelijkheden. Maar vooral een veelzijdige baan in een dynamische omgeving met veel vrijheid en ruimte voor persoonlijke inbreng en ontwikkeling.

## **Word jij onze nieuwe collega?**

Zie jij een match en lijkt het je leuk om het Qualizorg-team te komen versterken? Stuur dan je motivatie en cv naar [sollicitaties@qualizorg.nl](mailto:sollicitaties@qualizorg.nl) t.a.v. Wendy Haarman, HR Adviseur.