

## Marktmanager (40 uur per week)

**Qualizorg gelooft in een klantgerichte, transparante en doelmatige gezondheidszorg. Met gebruiksvriendelijke en vooruitstrevende IT biedt Qualizorg inzicht in data aan zorgverlener, patiënt en maatschappelijke belanghebbenden.**

### **Wat ga je doen?**

Als Marktmanager ben je verantwoordelijk voor de GGZ en VV&T markt. Je gaat aan de slag met het vermarkten van de producten en diensten van Qualizorg in deze markten. Tevens ben je verantwoordelijk voor het creëren van kansen in de markt en het genereren van omzet, groei en goede klantrelaties. Je rapporteert aan de CCO.

### *Sales*

Je bent verantwoordelijk voor het binnenhalen van omzet in deze markten binnen de belangrijke A- en B-klanten in het netwerk. Het benaderen en bezoeken van prospects en klanten met als doel omzet en groei te realiseren. Je bent verantwoordelijk voor een gezonde en goed gevulde sales-pijplijn.

### *Relatiebeheer*

Even zo belangrijk is dat je zorg draagt voor het opbouwen van duurzame klantrelaties en daarmee borg je de klantloyaliteit. Je onderhoud en bouwt contacten op met netwerken en belangenbehartigers. Daarbij heb je oog voor nieuwe ontwikkelingen en draag je deze intern aan.

### *Projectmanagement en implementatie*

Je draagt zorg voor de succesvolle implementatie bij een key-account, waarbij deze wordt gemanaged om de vooraf gezamenlijk gestelde doelstellingen te behalen en de klant tevreden is. Je draagt zorg voor het opstarten en uitvoeren van het projectmanagement. Dit in samenspraak met je ondersteunende collega's.

### *Business development*

Je verzamelt en analyseert op structurele wijze informatie voor de strategie van Qualizorg door gesprekken met klanten en prospects, het lezen van vakliteratuur, het bezoeken van beurzen en door het bestuderen van aanpalende producten en diensten. Je denkt actief mee op het gebied van door- en productontwikkeling en dienstverlening van Qualizorg.

### **Wat breng je mee?**

Je signaleert en maakt afwegingen van kansen in de markt voor zowel bestaande als nieuwe business, activiteiten, producten en diensten. En je bent in staat om hier naar te handelen.

- HBO/WO opleiding;
- Minimaal 6 jaar werkervaring in een soortgelijke functie;
- Self-starting en pro-actief;
- Denkt vooruit en onderneemt actie bij problemen of verstoringen in het proces;
- Geeft hoge prioriteit aan service en klanttevredenheid;
- Hands-on, analytisch sterk, gedreven en overtuigend;
- Enige affiniteit hebben met applicaties vanwege de digitale dienstverlening van Qualizorg;
- Administratief vaardig t.a.v. de afhandeling van klantencontacten en salestrajecten;
- Onze voorkeur gaat uit naar iemand die de wereld van zorgverleners kent en hun taal spreekt. Heb je die kennis niet, dan introduceren wij je met alle plezier in deze boeiende en leuke markt.

### **Wat bieden wij jou?**

Een veelzijdige job bij een snel groeiende organisatie met veel vrijheid en ruimte voor persoonlijke inbreng en ontplooiing. De communicatielijnen zijn kort en we kennen een informele, collegiale en professionele sfeer waar aandacht voor de klant en voor de medewerker centraal staat.

25 vakantiedagen per jaar en deelname aan een pensioenregeling, collectieve verzekeringen en andere secundaire arbeidsvoorwaarden zoals opleidingsmogelijkheden. Maar bovenal bieden wij jou een uitdagende baan in een organisatie die continu in beweging is.

## Word jij onze nieuwe collega?

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