

## Teamleader Sales & Marketing

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.

### Wat ga je doen?

Je kerntaak als Teamleader Sales & Marketing is het goed laten functioneren van deze belangrijke afdelingen. Jullie vormen de spil in het verkoopproces, de link tussen de klanten, accountmanagers en IT consultants.

Je bent de manager van de afdeling, degene die alles overziet en nieuwsgierig is om de details te kennen. Je stuurt je team aan op basis van de commerciële en loyaliteit jaar-doelen en begeleidt hen dagelijks bij het bepalen van de prioriteiten, helpt bij inhoudelijke vragen en verbetert de skills van de medewerkers. Zie je kansen voor verbeteringen, dan pak je die proactief op. Je denkt commercieel mee met het team en bent daarbij hands-on. Door middel van coaching on the job help jij je team (leden) verder bij hun ontwikkeling.

- Je organiseert en plant de activiteiten van de afdelingen;
- Stuurt actief op salesdoelstellingen en de salespipeline;
- Stuurt en coacht medewerkers op kwaliteit en kwantiteit en daar waar nodig stuur je tijdig bij, zodat geformuleerde doelstellingen en gemaakte afspraken worden behaald en gewaarborgd;
- Organiseert effectief het eigen werk en dat van anderen;
- Signaleert problemen, herkent belangrijke informatie en oorzaken, legt verbanden tussen gegevens en bent in staat een oplossing te bedenken;
- Verantwoordelijk voor (het proces van) correct offertebeheer- en contractbeheer, klantopvolging en contractverlengingen;
- Stuurt actief op, en bent verantwoordelijk voor, het oplossen van een probleem dat de klant of afdeling raakt;
- Stuurt actief op het klantloyaliteitsbeleid;
- Stuurt accountbeheerders op het sales- en relatiebeheerplan;
- Stuurt de afdeling Marketing aan en ondersteunt bij het prioriteren en plannen van campagnes;
- Zorgt voor voortgang en resultaat op de afdeling marketing.

### Wat breng je mee?

Je bent commercieel, signaleert kansen, zet deze om in acties en resultaat en bent bekend met het sturen op commerciële doelen. Je hebt ervaring in het aansturen van marketeers en campagnes. Je bent sterk in het plannen en organiseren van je werkzaamheden en die van anderen. Je bent erg klantgericht, waarbij je in het doen en denken de klant centraal stelt. Je denkt in verbeteringen, bent proactief in het verwezenlijken van de verbeteringen. Daarnaast ben je stressbestendig en hou je van een uitdaging!

- HBO werk- en denkniveau;
- Commercieel geschoold en aantoonbare Marketing ervaring;
- Minimaal 6 jaar ervaring in een commerciële functie en in een dynamische snelgroeiende organisatie;
- Je hebt leidinggevende kwaliteiten waarbij jij zowel een beheers- als resultaatgerichte aanpak hebt;
- Je hebt ervaring met key accountmanagement;
- Uitstekende communicatieve vaardigheden, zowel mondeling als schriftelijk;

- Je kunt een goede afweging maken tussen klantbelangen en het verbeteren van processen;
- Je hebt een sterk analytisch en grondig vermogen en bent oplossingsgericht;
- Je bent een teamspeler, hebt een afspraak is afspraak mentaliteit en bent doelgericht.

## Wat bieden wij jou?

- Een leuke afwisselende fulltime (32 - 40 uur) baan;
- Een informele en collegiale werksfeer;
- Een passende beloning (€ 3.500,- tot € 4.500,-), goede pensioenregeling, 25 vakantiedagen (o.b.v. fulltime dienstverband), reiskostenvergoeding en opleidingsmogelijkheden;
- Maar vooral een veelzijdige baan in een dynamische omgeving met een mooie mix van collega's die met veel passie en betrokkenheid dagelijks haar doelen nastreven.

## 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. Nicky Narraina, CCO.