Your best self, empowered by science!

Vacature: Junior Account Manager

Instituts esthétiques et médicaux – pharmacies – médecins
Région Brabant wallon – Liège

Es-tu prêt(e) à faire la différence dans le monde de la médecine esthétique et pharmaceutique? Voici ta chance!

Chez Adephar, tu as l'opportunité de travailler avec des produits innovants qui allient beauté et science. En tant que Jr Account Manager, tu deviens le partenaire privilégié des premium cliniques, des spécialistes et des pharmacies de la région Brabant wallon – Liège. Tu construis des relations solides et apportes conseils et soutien aux professionnels afin que leurs patients se sentent au mieux – de l'intérieur comme de l'extérieur.

À propos d'Adephar

Adephar est une entreprise belge fondée en 2017 par la pharmacienne Ilse Deplancke. Adephar vise à proposer des produits efficaces et scientifiquement fondés dans le domaine du Healthy Aging et du Well-being. Grâce à notre expertise approfondie en dermatologie et en innovation, nous sélectionnons et développons uniquement les formules les plus sûres et les plus performantes.
Nous collaborons étroitement avec les instituts esthétiques, les pharmacies et les médecins afin d'offrir un accompagnement professionnel aux clients et de garantir des produits uniques qui apportent de vrais résultats.

Ton rôle en tant que Jr Account Manager

- Assurer la visite active d'un groupe ciblé de centres esthétiques et médicaux, pharmacies, médecins généralistes et spécialistes dans ta région
- Développer une planification stratégique basée sur les opportunités du marché et le potentiel des clients
- Présenter et introduire le portefeuille Adephar
- Construire des relations de confiance solides afin qu'ils recommandent et/ou vendent nos produits à court et long terme

- Soutenir les médecins et spécialistes en leur fournissant une information scientifique et des formations produits, afin qu'ils puissent intégrer nos solutions dans leurs traitements
- Élaborer et suivre les plans d'action, y compris le rapportage et l'analyse des résultats

Tu travailles en collaboration avec le Commercial Director et bénéficies du soutien nécessaire en matière de produits et de marketing.

Profil

- Etre dynamique, autonome et persévérant(e) est plus important d'avoir expérience en vente B2B
- Affinité et connaissances en esthétique, dermatologie ou produits innovants (compléments, soins de la peau ou injectables) sont un plus
- Excellentes capacités de communication et style de vente consultatif
- Talent pour établir des relations durables
- Titulaire du permis B
- Parfaitement francophone. La connaissance du néerlandais et de l'anglais constitue un atout

Ce que nous offrons

- Un contrat à durée indéterminée à temps plein (39 h/semaine)
- Un bon équilibre entre vie professionnelle et vie privée, avec de l'espace pour ton développement personnel
- La possibilité de jouer un rôle clé dans la croissance d'une entreprise jeune et dynamique
- Une fonction variée, pleine de défis et de satisfaction
- Un salaire compétitif complété par un large package d'avantages extra-légaux, y compris une voiture de société

Prêt(e) à avoir un impact dans un marché de niche en pleine croissance ?

Postule dès aujourd'hui et deviens acteur d'une belle success story !

Envoie ton CV et ta lettre de motivation à : ilse.deplancke@adephar.be

Plus d'infos : www.adephar.be et www.ademedics.be