Timeless beauty backed by science

Vacature: Account Manager

Esthetische klinieken – plastisch chirurgen – dermatologen – cosmetisch artsen
Regio Rotterdam

Ben jij klaar om het verschil te maken in de wereld van esthetische geneeskunde? Dit is jouw kans!

Bij Ademedics krijg je de kans om te werken met innovatieve producten die schoonheid en wetenschap samenbrengen. Als Account Manager ben jij dé partner voor topklinieken en specialisten in de regio Rotterdam. Jij bouwt sterke relaties uit en biedt ondersteuning en advies aan de artsen zodat hun patiënten zich op hun best voelen – van binnen en van buiten.

Ademedics

Timeless beauty backed by science

Ademedics is **dé partner voor premium esthetische klinieken en huidprofessionals** in de Benelux. We ondersteunen cosmetisch artsen, dermatologen, plastisch chirurgen en huidtherapeuten met wetenschappelijk onderbouwde oplossingen die de natuurlijke schoonheid van hun patiënten versterken.
Met de exclusieve merken **Biosil** en **Pluryal** biedt Ademedics een innovatief en complementair aanbod op het gebied van **biostimulatie voor huid en haar**. Deze producten stimuleren het lichaamseigen herstellend vermogen, waardoor patiënten er fris en vol zelfvertrouwen blijven uitzien – op een natuurlijke manier. Of het nu gaat om het voorkomen van huidveroudering of om doelgerichte behandeling van een huidprobleem, Ademedics biedt de oplossing.

Jouw rol als Account Manager

- Actief bezoeken van een zorgvuldig geselecteerde groep van esthetische klinieken, plastisch chirurgen, dermatologen en cosmetisch artsen in jouw regio
- Ontwikkelen van een strategische werkplanning op basis van marktkansen en klantpotentieel
- Presenteren en introduceren van het Ademedics portfolio
- Opbouwen van sterke vertrouwensrelaties met de artsen en huidprofessionals
- Ondersteunen van artsen en specialisten met wetenschappelijke informatie en producttrainingen, zodat zij onze oplossingen succesvol kunnen integreren in hun behandelingen.
- Opstellen en opvolgen van actieplannen, inclusief rapportage en analyse van resultaten.

Je werkt samen met de Commercial Director en krijgt de nodige productondersteuning vanuit marketing.

Profiel

- Ervaring in B2B sales, bij voorkeur in de medische of esthetische sector
- Affiniteit met skin care producten of esthetische injectables is een plus
- Sterke communicatieve vaardigheden en een consultatieve verkoopstijl
- Talent voor het opbouwen van duurzame relaties
- Resultaatgericht, zelfstandig en vol doorzettingsvermogen
- Woonachtig in regio Rotterdam (of omgeving) en in het bezit van rijbewijs B.
- Vloeiend Nederlands, Engels is een belangrijke meerwaarde.

Wat wij bieden

- Een voltijds of 4/5 contract in vast dienstverband of als zelfstandig professional voor langdurige samenwerking

- Een veelzijdige functie in een groeiende nichemarkt binnen de medische esthetiek
- Competitief salaris aangevuld met extralegale voordelen
- Een gezonde werk-privébalans met ruimte voor persoonlijke ontwikkeling
- De kans om een sleutelrol te spelen in de verdere uitbouw van Ademedics in Nederland.

Klaar om impact te maken in een snelgroeiende nichemarkt?

Solliciteer vandaag nog en word deel van een succesverhaal!

Stuur je CV en motivatiebrief naar ilse.deplancke@adephar.be.

Meer info vind je op: **www.ademedics.be**