



## Vacature

Dyna Dental is sinds 1984 dé marktleider en fabrikant op het gebied van Nederlandse hoogwaardige tandheelkundige implantaten en andere producten voor de dentale sector.

Heb jij de juiste skills om leiding te geven, én ben je altijd op de hoogte van wat er speelt in de markt? Dan is een functie als salesmanager iets voor jou. Je stelt doelstellingen op en zorgt ervoor dat deze behaald worden. Ben jij commercieel ingesteld en servicegericht? Heb je een bewezen trackrecord in de dentale branche?

Om onze groei-ambities te realiseren willen wij ons team versterken met een ambitieuze Sales Manager die zich gaat richten op onze bestaande relaties alsmede groei in binnen- en buitenland.

## Wij zoeken:

### Sales Manager (Fulltime):

Als Sales Manager is het jouw taak om bij toonaangevende klanten aan tafel te komen. Jij verbindt onze expertise met de ambitie van jouw klant. Je bouwt een relatienetwerk op en werkt aan op maat gemaakte oplossingen. Je hebt een coördinerende rol in het bij elkaar brengen van de juiste expertises en bent het gezicht van jouw team in de markt. Je stelt doelstellingen op en zorgt ervoor dat deze behaald worden. Jij zorgt dat alles op de verkoopafdeling op rolletjes loopt! Het is een uitdagende baan met veel verantwoordelijkheid.

Niet enkel naar de klant fungeer jij als volwaardig adviseur, ook richting de professional ben je een betrokken persoon die met de klant meedenkt over het optimaliseren van zijn bedrijfsvoering.

Bij voorkeur heb je al een bestaand netwerk binnen het segment. En anders zie je het als een uitdaging om op te bouwen. Je wordt daarbij ondersteund door een enthousiast en ervaren team.

## Wat wij van jou verwachten:

- Formuleren van verkoop- en productbeleid;
- Uitvoeren van het verkoopbeleid volgens de gestelde strategie;
- Zelfstandig plannen van klantbezoeken en vervolgens schriftelijk rapporteren;
- Nationale en internationale dentale beurzen c.q. congressen bijwonen;
- Tandarts-implantoloog en tandprothetische avonden bezoeken en/of aan deelnemen en organiseren;
- Voert exportprojecten uit en rapporteert over de voortgang aan de CEO/COO;
- Realiseren van omzetvergroting en behalen van de verkooptargets;
- Het bezoeken van bestaande export dealers;
- Het vinden van nieuwe distributiekanaal/ bedrijven;
- Spil tussen klant en Marketing & Sales binnendienst qua informatiestroom;
- Zorgdragen voor het nakomen van gemaakte afspraken met de klant en deze afspraken helder verwoorden naar de Marketing & Sales binnendienst;
- Benchmarking van producten uit de bedrijfstak;
- Marktanalyse van concurrenten;
- Extern begeleiden van feedback uit het Dyna Post Market Surveillance-systeem i.s.m. de Quality Manager;



### Jij beschikt over:

- HBO Commercieel/Marketing, minimaal 5 jaar ervaring in een soortgelijke functie (binnen de dentale markt is een pre);
- Uitgebreide kennis van de nationale en internationale implantologiemarkt en haar producten;
- Uitstekend commercieel inzicht en een zelfstandige creatieve werkwijze;
- Ambitieuze verkoper;
- Uitstekende communicatieve vaardigheid in het Nederlands, Engels en eventueel Duits;
- Ervaring in het uitbrengen van offertes en het maken van klantspecifieke deals;
- Bereidheid tot het volgen van extra opleidingen en cursussen;

### Is dit jouw baan?

Wij bieden een uitdagende baan binnen een dynamische organisatie met de mogelijkheid om zich binnen ons bedrijf verder te ontwikkelen. Daarbij hoort een prima salaris passend bij de functie.

Solliciteer nu! Stuur een overtuigende motivatiebrief met cv en een pasfoto naar: [rolinka@dynadental.com](mailto:rolinka@dynadental.com)

Heb je vragen over deze vacature, neem dan contact op met Dave Houg, Operationeel Manager: +31 (0)164 25 89 80