

hict is een dynamisch consulting bedrijf werkzaam binnen de zorgsector. Door een sterke relatie met haar klanten heeft **hict** een leiderspositie verworven als aanbieder van management consulting en IT consulting, niet alleen in de Benelux maar ook in andere Europese landen, in Canada en in het Midden-Oosten.

Een multidisciplinair team, bestaande uit consultants met diverse achtergronden in de gezondheidszorg, garandeert hierbij een sectorspecifieke aanpak op maat van de klant. Hun kennis, ervaring, creativiteit, aanpak en samenwerking met onze klanten vormen de basis tot het succes van elke opdracht.

Voor onze vestiging in België zijn we op zoek naar een gemotiveerde en dynamische Business Development Manager in Healthcare

Omschrijving

Je bent in staat om de snelle groei van **hict** verder te bestendigen via de uitbouw van een verkoop- en marketingstrategie en het aanbrengen van nieuwe accounts. Je maakt een strategische en tactische planning op.

Je bent verantwoordelijk voor het relatiebeheer en de realisatie van gestelde targets binnen de vastgestelde klantengroep.

Je weet je op een alerte en creatieve manier als gesprekspartner te onderscheiden en jouw strategie in concrete verkoopsresultaten om te zetten. Het opbouwen van een vertrouwensrelatie met klanten staat centraal.

Dankzij een grondige business-to-business aanpak, verken je de mogelijkheden voor verdere commercialisatie van onze diensten en de uitbouw van onze klantenportfolio.

Je prospecteert bij potentiële klanten, analyseert hun specifieke behoeften, verleent gericht advies en werkt persoonlijke oplossingen uit.

Je behaalt een optimale klantentevredenheid door het bieden van kwalitatieve oplossingen en efficiënte communicatie.

Jouw profiel

Voor deze functie komen kandidaten in aanmerking met een universitair diploma of een diploma hoger onderwijs van het lange type, of gelijkgesteld door ervaring.

- | Je beschikt over minimum 10 jaar significante ervaring in dienstenverkoop in de zorg en/of zorgproducten met complexe verkoopprocessen.
- | Je bent een geboren communicator, luistervaardig en perfect in staat de noden van de klant te analyseren.
- | Je beschikt over een probleemoplossend vermogen.
- | Je bent ondernemend en resultaatgedreven en deinst niet terug voor pionierswerk.
- | Je houdt van uitdagende doelstellingen en het nemen van initiatieven.
- | Je bent communicatief en sociaalvaardig en je kunt je uitstekend uitdrukken in het Nederlands, Engels en Frans.
- | Je werkt gestructureerd, goed georganiseerd en bent pro-actief.
- | Je bent klant- en servicegericht en kunt je flexibel opstellen. Je bent stressbestendig.
- | Je beschikt over een gezonde dosis strategisch & economisch inzicht evenals algemene IT skills.
- | Je bent flexibel - jouw werkterrein is zowel Vlaanderen als Wallonië.

Wat wij je bieden:

Een nieuwe carrièrepartner? Wij combineren een uitgebreid netwerk en een aantrekkelijk loonpakket (incl. bedrijfswagen) met een unieke sfeer en ervaring.

Stuur vandaag nog jouw kandidatuur bestaande uit cv en motivatiebrief naar Inge Nackom, personeelsmanager (career@hict.be). Voor meer info over **hict**, surf naar www.hict.be