

Vacature: Verkoopadviseur en klinisch trainer (xx uur)

Wie zijn wij

Toskani kent zijn oorsprong in Spanje als farmaceutisch bedrijf met meer dan 36 jaar ervaring in de esthetische geneeskunde. Met distributie in meer dan 70 landen is Toskani een betrouwbare partner van meer dan 10.000 cosmetisch bedrijven in de wereld. Toskani focust zich op huidverbetering en biedt complete 360° oplossingen aan voor alle soorten esthetische en dermatologische huidproblemen. Meer weten? www.toskani.be

Sinds 2018 fungeren MediLaser en haar zusterbedrijf Laservision Instruments als distributeur voor de Nederlandse, Belgische en Luxemburgse markt. Omdat Toskani op een razendsnel tempo bekend wordt als cosmeceutisch merk binnen de beauty branche, dermatologen en bij esthetisch artsen zijn wij opzoek naar versterking van het team.



Wie zoeken wij

Ondersteuning en versterking van ons huidige team voor het franstalige gedeelte van België. Wij zoeken naar een 'voltijdse' verkoopadviseur en klinisch trainer.

Als verkoopadviseur ben jij commercieel gedreven om Toskani als merk op de kaart te zetten door op zoek te gaan naar nieuwe relaties voor de behandelingen en producten. Het is van groot belang dat je op de hoogte blijft van relevante ontwikkelingen binnen de sector en dat je kennis hebt van de marktbehoefte.

Eveneens ben je als klinisch trainer verantwoordelijk voor het geven van trainingen en opleidingen. Daarnaast fungeer je natuurlijk als eerste aanspreekpunt van onze (huidige) klanten. Bij het opmaken van bestellingen en ondersteuning bij vragen. Verder weet je de bestaande relaties te laten groeien.

Dagelijks werk je intensief samen met het Toskani Benelux team. Ook het optimaliseren van trainingsmateriaal, organiseren/geven van workshops en het opvolgen van trainingen horen tot jouw takenpakket.

Wie ben jij

- Tweetalig (NL/FR) zowel gesproken als geschreven, Engels is een pro;
- Enthousiaste single en teamplayer;
- Ervaring binnen een commerciële functie;
- Doorzettingsvermogen met gezonde commerciële ingesteldheid voor het behalen van targets;
- Uitstekende sociale en communicatieve vaardigheden;
- Affiniteit en kennis van de medische/cosmeceutische sector;
- Proactieve werkhouding is een must;
- Flexibele ingesteldheid;
- Klant- en servicegerichte ingesteldheid;
- Verzorgd voorkomen;
- In het bezit van een rijbewijs B;
- Woonachtig in centraal België.

Funcieomschrijving

Als verkoopadviseur:

- Acquisitie van nieuwe klantenrelaties in (voornamelijk) franstalig België (en Luxemburg);
- Ondersteuning in nederlandstalig België;
- Ontwikkelen en onderhouden van bestaande klantenrelaties;
- Fungeren als aanspreekpunt van onze klanten bij sales gerelateerde vragen;
- Vertegenwoordigen van Toskani op beurzen en congressen (België en Nederland).

Als klinisch trainer:

- Geven van theorie- en praktijktrainingen met onze apparatuur en i.c.m. de producten;
- Fungeren als aanspreekpunt voor onze klanten bij inhoudelijke vragen;
- Klanten helpen om succesvolle resultaten te behalen met behulp van onze protocollen;
- Presenteren van de nieuwste technieken;
- Actief mee denken en opmaken van trainingen en opleidingsdagen;
- Organiseren van en deelnemen aan trainingsdagen en workshops.

Wij bieden

Een uitdagende functie met veel vrijheid binnen een ambitieus, gedreven en jong team. Een marktconform salaris, afhankelijk van je ervaring, met uitstekende secundaire arbeidsvoorwaarden:

- Bonussysteem;
- Hospitalisatieverzekering;
- Maaltijd- en Ecocheques;
- Firmawagen met tankkaart;
- Laptop en telefoon met abonnement;
- Mogelijkheden tot het volgen van opleidingen/cursussen.
- Eigen verantwoordelijkheid zoals het plannen van de werkzaamheden en agendabeheer.

Ben jij de gedreven verkoopadviseur en klinisch trainer waarnaar wij op zoek zijn? **Stuur dan je CV en motivatiebrief** naar edwin.marck@laservision.nl. Voor meer informatie over deze functie kun je contact opnemen met Edwin Marck (algemeen directeur) via telefoonnummer **+31 529-428000**.

Sales Representative et formatrice (xx heures)

Qui sommes-nous ?

Toskani a ses origines en Espagne en tant que société pharmaceutique avec plus de 36 ans d'expérience en médecine esthétique. Distribué dans plus de 70 pays, Toskani est un partenaire de confiance de plus de 10 000 entreprises cosmétiques dans le monde. Toskani se concentre sur l'amélioration de la peau et offre des solutions complètes à 360° pour tous les types de problèmes esthétiques et dermatologiques. En savoir plus ? www.toskani.be

Depuis 2018, MediLaser et sa société sœur Laservision agissent en tant que distributeurs pour les marchés néerlandais, belge et luxembourgeois. Toskani étant rapidement connu comme une marque cosméceutique au sein de l'industrie de la beauté, des dermatologues et docteurs esthétique. Donc nous cherchons à renforcer l'équipe.



Qui recherchons-nous ?

Afin de soutenir et renforcer notre équipe actuelle, pour la partie francophone belge nous sommes à la recherche d'un représentant commerciale et formatrice.

En tant que consultant en vente, vous êtes commercialement motivé pour rechercher de nouvelles relations pour les traitements et les produits. Il est essentiel que vous vous teniez au courant des développements pertinents dans le secteur et que vous connaissiez les besoins du marché.

En tant que formatrice, vous êtes responsable de la formation et training. En outre, vous êtes naturellement le premier point de contact de nos clients (actuels). Vous préparez les commandes et vous les aidez à répondre à leurs questions. Vous veillerez, également, à développer les relations existantes.

Au quotidien, vous travaillez en étroite collaboration avec l'équipe Toskani Benelux. Vous êtes également responsable de l'optimisation du matériel de formation, de l'organisation et de l'animation d'ateliers et du suivi des cours de formation

Qui êtes-vous ?

- T-Bilingue NL/FR (parler et écrit), l'anglais est un plus ;
- Enthousiaste travailler de manière autonome ainsi qu'en équipe ;
- Expérience dans une fonction similaire commerciale ;
- Persévérance et attitude commerciale saine pour atteindre les objectifs ;
- Excellentes aptitudes sociales et de communication ;
- Affinité et connaissance du secteur médical/cosmétique ;
- Une attitude de travail proactive est indispensable ;
- Attitude flexible ;
- Attitude orientée vers le client et le service ;
- Apparence soignée ;
- Être en possession d'un permis de conduire B ;
- Habiter dans le centre de la Belgique.

Description du poste

En tant que conseiller de vente

- Acquisition de nouvelles relations clients en Belgique, (principalement) francophone (et au Luxembourg) ;
- Soutien en Belgique néerlandophone ;
- Développer et entretenir les relations avec les clients existants ;
- Agir en tant que point de contact de nos clients pour les questions relatives à la vente ;
- Représentation de Toskani lors de salons et de conférences (Belgique et Pays-Bas).

En tant que formatrice

- Donner des formations théoriques et pratiques avec nos équipements et en combinaison avec les produits ;
- Agir en tant que point de contact de nos clients sur les questions concernant de traitements ;
- Aider les clients pour obtenir des beaux résultats en utilisant nos protocoles ;
- Présenter les dernières techniques ;
- Réfléchir activement et concevoir des journées de formation et de training ;
- Organiser et participer à des journées de formation et à des ateliers.

Nous offrons

Un poste stimulant avec beaucoup de liberté au sein d'une équipe ambitieuse, motivée et jeune. Un salaire compétitif, en fonction de votre expérience, avec d'excellents avantages extra légaux:

- Un système de primes ;
- Une assurance hospitalisation ;
- Des chèques-repas et des chèques éco-énergie ;
- Voiture de société avec carte de carburant ;
- Ordinateur portable et téléphone avec abonnement ;
- Possibilités de formation/cours ;
- Responsabilité propre dans la planification du travail et la gestion de l'agenda.

Êtes-vous le consultant commercial motivé et le formateur clinique que nous recherchons ? Alors, envoyez votre CV et votre lettre de motivation en néerlandais à edwin.marck@laservision.nl. Pour plus d'informations concernant ce poste, veuillez contacter Edwin Marck (directeur général) au +31 529-428000.