**Senior Account Manager (32 uur per week) – Self-screen B.V.**

**Over Self-screen B.V.**

Self-screen B.V. is een innovatief bedrijf gespecialiseerd in de ontwikkeling en distributie van hoogwaardige medische screeningsoplossingen. Bij een vroege diagnose is baarmoederhalskanker een van de meest succesvol behandelbare vormen van kanker, mits het vroeg wordt ontdekt en effectief wordt behandeld. Self-screen B.V. biedt de beste HPV-screeningtests en daarnaast een moleculaire vervolgtest op basis van epigenetische markers, die vrouwen identificeert met progressieve premaligne afwijkingen die behandeling nodig hebben. Met een focus op preventieve gezondheidszorg streven wij ernaar om levens te verbeteren door toegankelijke en betrouwbare diagnostiek. Ter versterking van ons team zoeken wij een gedreven Senior Account Manager die onze groeiambities mee helpt realiseren.

**Functieomschrijving**

Als Senior Account Manager ben je verantwoordelijk voor het uitbouwen van ons klantenportfolio en het versterken van relaties met distributeurs in de (inter)nationale markt. Je ontwikkelt en implementeert strategische verkoopplannen, identificeert nieuwe kansen en sluit deals met belangrijke stakeholders in de gezondheidszorg. Je werkt nauw samen met productontwikkeling en het managementteam om onze positie in de markt te verstevigen.

**Wat ga je doen?**

- Ontwikkelen en uitvoeren van een strategisch salesplan om omzetgroei te realiseren.   
- Lobbyen nationaal en internationaal om methylering in landelijke richtlijnen te krijgen.  
- Actief benaderen van nieuwe klanten en onderhouden van relaties met bestaande distributeurs.    
- Onderhandelen over contracten en sluiten van overeenkomsten met zorginstellingen en distributeurs.   
- Signaleren van markttrends en kansen om ons productaanbod te optimaliseren.    
- Rapporteren van verkoopresultaten en forecasts aan de directie.    
- Vertegenwoordigen van Self-screen op beurzen, congressen en netwerk-evenementen.

**Wie zoeken wij?**- Minimaal HBO/WO werk- en opleidingsniveau, bij voorkeur in de medische of biomoleculaire richting   
- Aantoonbare werkervaring (minimaal 5 jaar) in een senior salesfunctie, bij voorkeur in de medische of gezondheidszorgsector.    
- Uitstekende communicatieve vaardigheden in Nederlands en Engels. Duits en/of Spaans is een pré.    
- Sterke onderhandelingsvaardigheden en een resultaatgerichte mindset.    
- Netwerk in de gezondheidszorg is een grote pré.    
- Zelfstandig, proactief en een echte teamspeler.  
- Bereidheid tot reizen binnen m.n. Europa.

**Wat bieden wij?**

- Een uitdagende functie voor 32 uur per week met flexibele werktijden.    
- Een competitief salaris, aangevuld met een aantrekkelijke bonusregeling.   
- Een laptop, telefoon en reiskostenvergoeding.    
- Ruimte voor persoonlijke ontwikkeling en groei binnen een innovatieve organisatie.    
- Een informele en collegiale werksfeer in een hecht team.    
- Standplaats: Amsterdam, met mogelijkheid tot deels thuiswerken.

**Solliciteren?**

Ben jij de gedreven Senior Account Manager die ons team komt versterken? Stuur dan je CV en motivatiebrief vóór sluitingsdatum 23 Juni 2025 naar e-mailadres [vacancies@self-screen.nl](mailto:vacancies@self-screen.nl). Voor vragen kun je contact opnemen met Chris Meijer of Cedric van der Meulen via 085-0805929.