

Onafhankelijk vertegenwoordiger: Amsterdam, Nederland

Over MIRA Rehab

MIRA Rehab is een bedrijf voor medische apparatuur, opgericht in 2012, gevestigd in Londen, Engeland. MIRA's software zet standaard- en cognitieve oefeningen om in videogames en biedt gedetailleerde, realtime feedback aan patiënten en hun therapeuten.

MIRA transformeert fysiotherapie en heeft als doel om patiënten op een snelle, gemakkelijke en leuke manier beter te maken. MIRA is actief in 12 provincies en is tot nu toe gebruikt in meer dan 65.000 revalidatiesessies.

Positie Beschrijving

De rol van onafhankelijke verkoopvertegenwoordiger is een cruciaal lid van het commerciële team van MIRA en rapporteert aan het hoofd van de wereldwijde verkoop. Relatiemanagement is een strategische focus voor onze voortdurende groei en we zijn op zoek naar een ervaren professional om de voetafdruk van MIRA binnen de fysiotherapie ruimte te leiden. U beschikt over de tools die nodig zijn om succes te behalen. Om een succesvolle leider te zijn bij MIRA, moet je zelfgestuurd zijn, gepassioneerd door succes en aanpassingsvermogen hebben, terwijl je gefocust bent op het uitbreiden van je bedrijf.

Dit is een afgelegen positie die zich overal binnen de opgegeven geografie kan bevinden. Dit is een commissie-only positie met de hoogste commissie in medische apparatuur. Extra commissie aangeboden tijdens de Covid-19-pandemie en voor het bereiken van quota.

Alle communicatie en cv's moeten ter overweging in het Engels worden ingediend.

Verantwoordelijkheden

Binnen de gespecificeerde geografie is de onafhankelijke verkoopvertegenwoordiger verantwoordelijk voor de verkoop van het volledige portfolio van MIRA Rehab. Om succes te behalen, moet je relaties opbouwen binnen de fysiotherapie gemeenschap, de technologie begrijpen en de bereidheid hebben om je aan te passen aan het huidige zakelijke klimaat. Elke onafhankelijke verkoopvertegenwoordiger is verantwoordelijk voor een driemaandelijks doel en wordt beloond met extra commissiepercentages wanneer dat aantal is behaald.

Vereisten

- Ervaren. Je hebt eerdere verkoopervaring, voorkeur voor medische apparatuur of software.
- Ondernemend. U moet kansen creëren om uw bedrijf te laten groeien. Moet zich aanpassen aan de veranderende markt.
- Gemotiveerd. Je moet zeer gemotiveerd zijn en continu streven naar persoonlijke en professionele verbetering.
- Communicatie. Moet altijd professioneel zijn in de interactie met interne en externe belanghebbenden
- Technologie. Moet bovengemiddelde computermogelijkheden hebben. Bekwaam met Microsoft.
- Taal. De meesten spreken vloeiend Nederlands en Engels