

De manier waarop zuurstof wordt toegediend aan patiënten in ziekenhuizen, is wereldwijd al ruim 100 jaar dezelfde gebleven. Behalve dan in Vlaanderen, want daar maken 20 vooruitstrevende ziekenhuizen vandaag reeds gebruik van onze innovatieve zuurstof debietmeters!

Wie zijn wij? Oxypoint is een energieke start-up, actief in de MedTech wereld. Onze roots liggen bij de Universiteit Antwerpen, waarvan we sinds 2011 een spin-off zijn. Met ons multidisciplinair team verbeteren we de zuurstoftherapie binnen de ziekenhuizen. We zijn trots dat we deze vernieuwing kunnen realiseren door het samenbrengen van inzichten, ervaringen en creativiteit binnen een open, stimulerende omgeving. We hebben een nieuwe manier gevonden om patiënten zuurstof toe te dienen en verbeteren daarmee niet alleen het patiënten comfort maar bereiken ook substantiële besparingen voor het ziekenhuis en de algemene zorgkost.

Nu we in Vlaanderen meer dan 20 ziekenhuizen als klant hebben, breiden we in eerste instantie uit in België, maar ook in de rest van Europa. Om deze groeistappen te realiseren, moet ook het team meegroeien. Daarom is Oxypoint op zoek naar een **Benelux Sales Expert** (M/V).

Werken bij Oxypoint is net dat tikkeltje anders dan werken voor een traditioneel bedrijf. Meer dan een team zijn we een hechte 'familie' en dat weerspiegelt zich in de manier waarop we met elkaar omgaan. Waar in een traditioneel bedrijf sterk afgebakende functies bestaan, werkt Oxypoint met vakgebied-overschrijdende rollen om de interactie optimaal te houden. 'Samen werken' staat bij ons centraal, wat betekent dat iedereen z'n steentje bijdraagt om de interactie binnen het team te optimaliseren. Als lid van het team ben je -net als je collega's- vanaf dag één immers volledig medeverantwoordelijk voor het collectieve succesverhaal.

Als Sales Expert zal je een belangrijk deel van het verkoopteam zijn, door het genereren, opvolgen en afsluiten van verkoopsopportunities in België, Nederland en Luxemburg, met een **focus op de Franstalige klanten** binnen deze regio.

■ Dit zijn enkele kwaliteiten die we graag terugvinden in onze toekomstige collega:

- **Motivatie.** Werken voor de MedTech industrie motiveert je. Je hebt minstens 5 jaar ervaring opgedaan in de verkoop van medische apparatuur aan ziekenhuizen in België, Luxemburg en/of Nederland.
 - **Honger naar succes.** Je bent een jager en een deuropener. Je kent je weg in ziekenhuizen. Het vinden van de juiste persoon in een ziekenhuis is een tweede natuur voor jou. Je wordt niet gedemotiveerd door een “nee”, je blijft gewoon jagen totdat je de juiste persoon hebt gevonden.
 - **Empathie.** Je toont empathie in al je interacties en kan dit vermogen overtuigend gebruiken. Je voelt wat het beste is voor alle betrokken partijen. Je bent een goed onderhandelaar en je bent gevoelig voor de verschillende aspecten waarmee rekening moet worden gehouden. Je empathische aard vormt de basis van je vermogen om de verschillende beslissingsnemers in ziekenhuizen bij elkaar te brengen en hen ertoe te brengen onze *Econo-Comfort™ Flowmeter* aan te schaffen.
 - **Energie.** Het initiëren van een project is voor jou een natuurlijke zaak. Je medeteamleden zullen hierbij je overvloed aan energie ervaren. Je bent in staat om informatie efficiënt te assimileren en essentie van bijzaak te onderscheiden. De rol die we je graag willen laten vervullen, is die van initiatiefnemer, van motivator en van dealmaker. De energie die je deelt, zal van pas komen om het team op één lijn te krijgen en de deal te sluiten.
 - **Affiniteit met de zorgsector.** Je bent gepassioneerd door gezondheidszorg in het algemeen en de ziekenhuiszorg in het bijzonder. Je begrijpt de behoeften van de patiënt en hoe medisch en verpleegkundig personeel deze behoeften beter kan aanpakken met behulp van ons product. Je hebt ervaring met de complexiteit van verkoop naar een diverse groep stakeholders toe en weet elk van hen met de juiste boodschap te overtuigen.
 - **Talenkennis.** Affiniteit met andere talen en culturen is een must. We verwachten dat je vloeiend bent in het Frans en het Nederlands en zakelijke gesprekken kan voeren, presentaties kan maken en kan onderhandelen in beide talen en ook in het Engels. In eerste instantie is het belangrijk dat je ons kan overtuigen in het Frans, Nederlands of het Engels. Als je moedertaal per toeval een andere taal zou zijn, maakt dat jouw profiel bijzonder interessant.
-

■ Wat we je onder andere bieden:

- Een bedienden-contract van onbepaalde duur,
- Een zeer goed salaris, met variabel gedeelte,
- Een 13^{de} en 14^{de} maand,
- Een groepsverzekering,
- Een representatieve bedrijfswagen,
- Maaltijdcheques,
- Alle benodigde IT-instrumenten,
- Een jonge, energieke werkomgeving,
- De beste collega's uit de sector.

Voel je je aangesproken om het Oxypoint team te verwoegen? Prachtig! Zoek een originele, eigen manier om Philip te overtuigen, wetende dat je uiteindelijk het hele team aan je zijde moet krijgen vooraleer je aan boord komt.

Philip Hendrickx, COO
philip.hendrickx@oxypoint.eu
Universiteitsplein, Gebouw T,
Verdieping 3, kantoor 3.33
2610 Wilrijk, Antwerpen.