

Chez Spacelabs Healthcare, notre mission est de fournir une innovation continue dans la technologie de la santé pour de meilleurs résultats cliniques et économiques. Nos solutions évolutives fournissent des données patient essentielles sur des systèmes locaux et réseautique, permettent des décisions mieux informées, augmentent l'efficacité et créent un environnement sécuritaire pour les patients.

Pourquoi travailler chez Spacelabs? Parce que les vies dépendent sur vous!

Le poste temps plein hybride Gestionnaire de Compte Associé - Consultant en Éducation Clinique (AAM-CEC). Ce poste permettra au candidat de développer des compétences comme consultant en éducation clinique et gestionnaire de compte. Le poste convient aux personnes possédant une expérience clinique solide, des compétences en communication et en réflexion stratégique qui souhaitent explorer l'éducation clinique et la gestion de compte comme parcours professionnel.

Initialement, le candidat se concentre sur le développement d'une application clinique approfondie et une compréhension opérationnelle de tous les produits Spacelabs grâce à une formation clinique détaillée et une expérience de co-voyage pour des projets cliniques. Une fois qu'une fondation est établie en formation clinique, Spacelabs ajoutera plus d'exposition et de formation en vente pour le composant gestionnaire de compte du poste.

La personne recevra une formation spécialisée en clinique et en gestion de compte par l'entreprise et travaillera en étroite collaboration avec les mentors, la direction et les cadres supérieurs avant d'assumer l'entière responsabilité de ces fonctions. Une fois dans le rôle hybride, nous prévoyons que le poste sera d'environ 50% de travail clinique et 50% de travail en gestion de compte. La flexibilité et la planification avec les gestionnaires seront importantes parce que les deux aspects du poste peuvent connaître des surcharges de travail.

Les mentors et les gestionnaires travailleront en tout temps avec le candidat pour s'assurer que les priorités sont définies et qu'un soutien approprié, en particulier dans le rôle de gestion de compte, est disponible à tout moment. En tant que Gestionnaire de Compte Associé, vous aurez des comptes définis dans lesquels effectuer vos fonctions de gestion de compte, en conjonction avec les conseils et le soutien de vos mentors et gestionnaire de compte senior. Dans votre rôle de

CEC, vous travaillerez à la fois dans votre territoire de vente et souvent à l'extérieur du territoire de vente sur des projets à travers le Canada. Ces projets seront soigneusement déterminés par votre directeur CEC en fonction de vos activités de gestion de compte.

Responsabilité globale - Gestionnaire de Compte Associé (AAM):

Pour votre territoire, le gestionnaire de compte associé a la responsabilité de première ligne de la satisfaction des comptes avec les produits Spacelabs et notre relation. Le Gestionnaire de Compte Associé travaille en étroite collaboration avec la direction et le gestionnaire de compte local (LAM) pour coordonner les ressources de l'équipe locale, y compris l'équipe FSE, l'équipe CEC et les spécialistes en cardiologie et le personnel de direction afin de fournir un partenariat professionnel, de haute qualité et de confiance à nos clients.

Grâce au développement de chaque relation client sur votre territoire, le responsable de compte associé identifiera et documentera toutes les opportunités de potentiel commercial. Avec le LAM et le Directeur Général vous prioriserez chacune des opportunités et déploierez l'approche de vente stratégique Spacelabs dans la gestion des opportunités identifiées comme des opportunités potentielles pour l'entreprise et le client.

Atteindre les objectifs commerciaux du territoire est un objectif principal et résulte généralement de la gestion et du développement de partenariats avec des clients solides et dignes de confiance. Favoriser les relations / satisfaction client à long terme et maximiser la valeur pour les clients de Spacelabs Healthcare, et convertir les comptes concurrentiels du territoire de manière rentable.

Description de l'emploi

Responsabilité / Résultat souhaité:

- Grâce à la formation fournie par l'entreprise, vous recevrez les connaissances sur les produits et la vente stratégique et les outils pour gérer votre territoire.
- Le gestionnaire de compte associé doit réussir la formation dispensée et s'engager à adopter les approches et outils fournis dans la gestion du territoire
- Le gestionnaire de compte associé, en collaboration avec LAM et le directeur général, élaborera une stratégie commerciale de territoire pour assurer une approche équilibrée pour identifier, développer et conclure des opportunités commerciales pour soutenir le quota de territoire et les objectifs commerciaux tels que déterminés par votre plan et quota annuel ICP.
- Le gestionnaire de compte associé travaillant avec le LAM et le directeur général coordonnera et exploitera les ressources disponibles au Canada pour soutenir les activités dans tous les groupes de produits (surveillance, cardiologie et périnatalité)
- Le gestionnaire de compte associé, grâce à de bonnes compétences en communication, de bonnes capacités de planification et d'organisation, sera le coordinateur pour l'équipe de compte et pour les ressources des clients Spacelabs.
- Le gestionnaire de compte associé remplira également toutes les tâches de maintenance et des rapports, y compris les rapports de dépenses, la gestion du budget, le CRM, la gestion de l'entonnoir de vente, et répondra à toutes les exigences du back-office.
- Efforcez-vous à tout moment d'atteindre votre quota annuel en priorisant le temps de vente pour générer un volume de ventes, atteindre une pénétration de compte et une couverture complète du territoire.
- Développer et mettre en œuvre annuellement un plan d'affaires stratégique pour le territoire soutenant l'atteinte des quotas, la croissance des parts de marché et d'autres objectifs de l'entreprise.
- Maintenir suffisamment d'activités identifiées pour soutenir un entonnoir de vente « équilibré » tel que défini par la direction.
- Utiliser tous les membres de l'équipe canadienne ainsi que d'autres ressources de l'entreprise, y compris le marketing et la haute direction,

pour maximiser les ventes, la pénétration des comptes et la part de marché.

- Représenter –Spacelabs Healthcare en tant que leader technologique et fournisseur de choix par le biais de présentations régulières de produits, d'évaluations, de formations clients et d'appels commerciaux selon les besoins de l'entreprise.
- Maintenir un haut niveau de connaissance des produits sur Spacelabs Healthcare et les produits concurrents.
- Participez à des salons professionnels et à des réunions de vente.
- La maîtrise de la « vente stratégique» doit être d'un niveau qualifié à expert
- Développer et maintenir des relations de vente consultatives avec des influences d'achat clés dans chaque compte.
- Maintenez la connaissance des plans et objectifs d'achat actuels et à long terme de chaque compte.

Responsabilité AAM - Administration des ventes:

En collaboration avec le SAM, l'AAM sera formé et devra:

- Soumettez des rapports précis concernant les dépenses, les activités de vente, les résultats, la position sur le marché et les prévisions (c'est-à-dire CRM et revues commerciales mensuelles, etc.).
- S'engager pleinement à développer des compétences d'expert dans tous les outils liés à la vente stratégique, le CRM, la gestion de l'entonnoir, la création de devis, la gestion des dépenses.
- Maintenir un approvisionnement actuel et adéquat de documentation et d'outils de vente pour la distribution aux clients.
- Utiliser et planifier de manière appropriée avec le personnel de soutien des ventes pour préparer tous les devis et appels d'offres en temps opportun et de haute qualité.

Responsabilité de l'AAM - Actifs de l'entreprise:

- Maintenir l'inventaire de démonstration dans un état vendable, y compris un stockage, un mouvement et une tenue de registres appropriés. L'inventaire doit être vendu après 12 mois ou selon les directives de la direction.
- S'assurer que le véhicule de société est régulièrement entretenu en tout temps conformément aux exigences du parc.
- Gérez convenablement votre PC, votre téléphone, votre MiFi et vos cartes de crédit professionnelles.

Responsabilité de l'AAM - Résultat souhaité en matière de sécurité:

- Respectez toutes les politiques et pratiques de sécurité applicables de l'entreprise.
- Utilisez les services de déménagement ou les dispositifs de chargement approuvés par l'entreprise pour charger et décharger en toute sécurité l'équipement de démonstration lorsque cela est autorisé.
- Utiliser des techniques de conduite sécuritaires et défensives et suivre une formation de conduite défensive au besoin.

Responsabilités générales du consultant en éducation clinique (CEC):

Relevant et agissant sous la direction du directeur de l'éducation nationale Canada, le consultant en éducation clinique (CEC) assiste l'organisation de vente et les clients avec des démonstrations cliniques, des évaluations et de la formation pour les clients utilisant les produits Spacelabs Healthcare. Le CEC fournit une assistance pendant l'installation et une formation aux clients sur l'application clinique des produits Spacelabs Healthcare.

Responsabilités et devoirs de la CEC:

- Être compétent dans l'application et le fonctionnement de tous les produits et environnements.

- Travaillez selon divers quarts de travail jugés nécessaires pour réussir les démonstrations, l'évaluation ou l'installation avant-vente.
- Fournir une formation aux clients sur toutes les applications cliniques de l'équipement.
- Utilisez une gestion efficace du temps et une maîtrise des coûts dans toutes les activités.
- Faire preuve de professionnalisme et d'approche positive lors de
- L'interaction avec les membres de l'équipe et les clients.
- Communiquer toutes les informations client pertinentes, y compris les problèmes ou opportunités sur les produits et / ou les clients, au personnel approprié.
- Fournir des rapports d'activité complets au besoin.
- Soutenir les buts et objectifs commerciaux globaux de Spacelabs.
- Activités cliniques pré et post-vente dans le domaine de la surveillance des patients, des produits périnataux et cardiologiques.
- Participer aux activités de formation courantes du personnel et du CEC.
- Effectuer toute tâche connexe supplémentaire demandée par le directeur de l'éducation nationale ou le directeur général.

Qualifications professionnelles:

EXIGENCES:

- Expérience RN, RRT requise. Membre de OIIQ/OPIQ.
- BA / BS préféré.
- Bilingue français / anglais écrit et oral est requis.
- Une expérience de travail clinique en soins intensifs ou en thérapie respiratoire, périnatale ou en soins intensifs est requise (au moins 2 ans).
- Une formation clinique telle que décrite ci-dessus ainsi qu'une expérience de l'industrie en vente ou en formation clinique serait un atout.
- Compétences démontrées en matière de présentation, de communication verbale et écrite.
- Flexibilité, autonomie, motivation personnelle et haut niveau de professionnalisme démontrés.

- Capacité à voyager, y compris à travers les fuseaux horaires et à utiliser divers moyens de transport (avions, voitures de location et véhicule personnel).
- Possession d'un permis de conduire valide.
- Expérience de travail antérieure dans une entreprise de dispositifs médicaux, de préférence.
- Les déplacements pour couvrir efficacement votre territoire AAM assigné et pour remplir vos tâches de CEC dirigées par la direction ou les besoins des clients varieront avec la charge de travail entre 30 et 50% sur une base mensuelle.

QUESTIONS?

Si vous avez des questions concernant ce poste, n'hésitez pas à contacter Krista Silvaggio - 514-983-3883.

Pour soumettre votre candidature :

<http://jobs.spacelabshealthcare.com/jobsearch/job-details/associate-account-manager-cec/20767/1/>

AVIS AUX AGENCES TIERS

OSI Systems, Inc. et ses filiales (collectivement « OSI») n'acceptent pas les CV non sollicités de recruteurs ou d'agences de placement. Si une personne ou une entité, y compris un recruteur ou une agence, soumet des informations, y compris tout CV ou des informations concernant un candidat potentiel, sans un accord signé en place avec OSI, OSI se réserve explicitement le droit d'utiliser ces informations, et de poursuivre et / ou embaucher ces candidats, sans aucune obligation financière envers la personne, le recruteur ou l'agence. Toute information ou curriculum vitae non sollicité, y compris ceux soumis directement aux responsables du recrutement, sont considérés et réputés être la propriété d'OSI.