

## VACATURE

### WIJ ZOEKEN: ACCOUNT MANAGER DELTASCAN NEDERLAND

Heb je ruime ervaring in een commerciële/ sales rol vanuit een medical device bedrijf, de farmaceutische industrie of een zorg-gelieerd bedrijf?

Ben jij bewezen succesvol als account - of sales manager bij voorkeur in patiënt monitoring en/of op afdelingen Intensive Care, of verpleegafdelingen van de (Cardio Thoracale) chirurgie en/of (geriatrische) Trauma?

En ben je toe aan een nieuwe uitdaging?

Dan zoeken we jou!

### WIJ ZIJN: PROLIRA BV

Een Startup met een *game changing* medical device voor delirium zorg- staat aan de vooravond van de marktintroductie van DeltaScan.

Delirium is acuut falen van het brein, één van de meest voorkomende ziekenhuis-complicaties, die leidt tot hoger risico op sterfte, op langdurige cognitieve schade (dementie), langer ziekenhuisverblijf en hogere zorgkosten.

DeltaScan is het eerste objectieve device voor deliriumdetectie en monitoring. DeltaScan is door Prolira - in nauwe samenwerking met het UMC Utrecht ontwikkeld, met als doel om de uitkomst van patiënten met delirium te verbeteren, en specialisten en verpleegkundigen uit te rusten met een effectief en objectief instrument.

Met de DeltScan Monitor en DeltaScan Patches (eenmalig te gebruiken elektroden strips) kunnen artsen en verpleegkundigen de hersenactiviteit van patiënten aan het bed snel en handig meten. Zo kan delirium vroeg worden opgespoord, goed worden gemonitord en beter behandeld.

Krijg je nu al zin om aan de slag te gaan om samen met het Prolira Team de DeltaScan te introduceren in Nederlandse ziekenhuizen? Dan ben jij de persoon met wie wij willen werken om supersnel marktleider te worden in Nederland!



## VACATURE

### **JIJ BENT: DE ACCOUNT MANAGER**

Als Account Manager creëer je de kansen om de Prolira - DeltaScan te introduceren, binnen jouw netwerk van ziekenhuisafdelingen.

Bij specialisten die veel te maken hebben met patiënten met delirium, zoals intensivisten, (Cardio Thoracale) chirurgen, geriaters, traumatologen en verpleegkundigen heb je een open houding, treed je op als gelijkwaardige gesprekspartner en weet je de behoeften of knelpunten te achterhalen die worden veroorzaakt door delirium.

Je rapporteert aan de Sales Director en werkt nauw samen met de Prolira's Clinical Application Specialists.

Een aantal keer per jaar ontmoet je nieuwe en bestaande klanten op vakbeurzen en congressen.

### **WELKOM IN ONS TEAM**

Vanwege de aankomende launch van DeltaScan in Europa zijn we voor de verschillende Europese markten op zoek naar meerdere nieuwe collega's, die klaar zijn voor een uitdagende, complexe en afwisselende functie als Account Manager.

Prolira is een typische StartUp onderneming; geen grote corporate organisatie waar alles tot in detail is uitgewerkt. Werken bij Prolira vraagt een positieve ondernemende mindset, eigen initiatief, in ruime mate flexibiliteit en samenwerkingsvaardigheden van hoog niveau. Wij bieden jou tegelijkertijd kansen tot zakelijke en persoonlijke groei. Het team bestaat uit hoogopgeleide professionals en kenmerkt zich door een open structuur, creativiteit, groot enthousiasme en een doorpak-mentaliteit en wordt gedreven door de gedachte dat iedere patiënt vroegtijdige en juiste diagnose moet krijgen, als sleutel tot de best mogelijke behandeling.

### **PRIMAIRE VERANTWOORDELIJKHEDEN: ACCOUNT MANAGEMENT**

Je bent in staat om accurate en praktische account/product plannen op ziekenhuisniveau op te stellen en succesvol uit te voeren. De plannen sluiten goed aan op de landelijke strategische product doelstellingen. Je bent gericht en gedreven, op zoek naar verkoop-succes. Je bent in staat om het probleem delirium samen met de verantwoordelijken binnen jouw accounts te identificeren, waarbij je het belang van de klanten vooropstelt en in staat bent om de klant te overtuigen hoe je met behulp van de DeltaScan en de implementatie van de interventies, delirium zorg naar een hoger niveau kunt tillen: betere patiënt uitkomsten tegen lagere zorg kosten!



## VACATURE

Je ontwikkelt samen met de clinical application specialists de implementatieplannen (pilot + implementatie) en leidt de voortgang richting het resultaat: introductie en implementatie van de DeltaScan, bij het detecteren en monitoren van delirium op ziekenhuisafdelingen.

### KWALIFICATIES

- Je hebt een afgeronde HBO of universitaire opleiding
- Uitstekende commerciële vaardigheden,
- Ruime ervaring in een 'customer facing' rol binnen medical devices bedrijven, de farmaceutische industrie of een zorggelieerd bedrijf
- Succesvolle ervaring als account manager is vereist
- Ervaring binnen de IC, (Cardio Thoracale) Chirurgie of (geriatrische) traumatologie is een pré
- In staat te opereren binnen de complexe ziekenhuis omgeving
- Kan goed samenwerken en is besluitvaardig,
- In staat om processen en activiteiten op een resultaatgerichte wijze aan te sturen en doelbewust te handelen, gedreven en een echte goal getter
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse en Engelse taal in woord en schrift

### WIJ BIEDEN

Werken bij Prolira betekent samen werken aan delirium zorg in een internationale werk-omgeving met toegewijde (internationale) collega's. Prolira kenmerkt zich door een open, eerlijke en creatieve sfeer, waar op basis van gelijkwaardigheid wordt geopereerd. Je krijgt alle ruimte om jezelf te ontwikkelen en te laten zien wie jij bent. Verder kan je rekenen op aantrekkelijke arbeidsvoorwaarden:

- Een competitief salaris
- 8% vakantietoeslag
- Prolira Incentive Plan
- Lease auto

### OVER PROLIRA

Prolira is een med tech start up, opgericht in 2015 om delirium zorg te verbeteren met DeltaScan, het eerste objectieve device op basis van EEG. Het device is CE gecertificeerd en het bedrijf is ISO 13485 gecertificeerd.

Prolira is gevestigd in op het Utrecht Science Park, op een steenworp afstand van het UMC Utrecht.

Meer informatie is te vinden op [www.prolira.com](http://www.prolira.com).

