



Manager Sales

Over Attendi

In Nederland werkt op dit moment ongeveer 1 op de 6 werkenden in de zorg. Als onze zorgbehoefte zich blijft ontwikkelen zoals verwacht, zal dat in 2060 1 op de 3 werkenden moeten zijn. Tegelijkertijd besteden zorgprofessionals vandaag de dag ruim 40% van hun tijd achter de computer aan administratie.

Als zorgprofessional ben je het vak in gegaan om contact te maken met mensen en hen te helpen, niet om achter een computer te zitten. Bij Attendi is het onze missie om zorgprofessionals te laten interacteren met software zoals ze dat doen met hun cliënten, door simpelweg te praten.

Onze AI-software, de Attendi Speech Service, is een totaaloplossing waarmee softwareleveranciers, die actief zijn in de zorg, hun oplossingen volledig spraakgestuurd kunnen maken. In bijvoorbeeld een Elektronisch Cliënten Dossier kunnen zorgprofessionals verschillende registraties verwerken met hun stem nog terwijl ze bij de client zitten.

Attendi is een bedrijf wat inmiddels uit de startup fase is. Door de productintegraties heeft Attendi een nu al een bereik van 100.000 zorgprofessionals en dit aantal groeit hard door. Op dit moment gebruiken zorgprofessionals de Attendi Speech Service voor dagelijkse rapportages. De Attendi Speech Service gaat zich door ontwikkelen naar een platform waarmee softwareleveranciers nog veel meer functionaliteiten spraakgestuurd kunnen maken. Daarnaast sluiten steeds meer zorgorganisaties zich aan op dit platform. Om deze groei te realiseren zijn we op zoek naar versterkingen voor in ons team.

Jouw verantwoordelijkheden

Als Manager Sales ben je eindverantwoordelijk voor de verkoop van Attendi. Namens Attendi ga je met zorgorganisaties in gesprek. Door de juiste vragen te stellen en goed te luisteren begrijp je als geen ander de behoefte. Je bent proactief en je weet deze behoefte te vertalen naar mogelijke oplossingen waar Attendi aan kan bijdragen. Zodra de behoefte helder is en de oplossing aansluit weet je de interesse om te zetten in een contract.

Nu Attendi aan het groeien is snap jij goed wat voor sales organisatie daarbij hoort en je krijgt er energie van om dit te gaan uitbouwen. Bij aanvang ben je zelf volledig verantwoordelijk voor de verkoop van Attendi. Naarmate Attendi verder gaat groeien verandert je rol naar het aansturen van de verkoop. In deze rol stel je proactief processen inclusief automatiseringen voor die ervoor zorgen dat de sales organisatie effectief te werk gaat. Jij snapt dat de samenwerking met softwareleveranciers als een vliegwiel voor de verkoop van Attendi kan werken en je draagt proactief voorstellen aan die daarbij aansluiten.

Gewenste profiel

- Je hebt minimaal 3 jaar werkervaring met een vergelijkbare functie in dezelfde branche
- Aan deze ervaring heb je een sterk netwerk over gehouden
- Je hebt een afgeronde HBO- of WO-opleiding
- Je bent ambitieus en je wil de groei van Attendi versterken
- Je bent empathisch en je kunt goed luisteren
- Je kan strategisch nadenken en dit proactief vertalen naar acties
- Je beschikt over overtuigingskracht, je bent creatief, pragmatisch en oplossingsgericht
- Je bent een fijne collega om mee te werken

Wat wij jou bieden

- Een baan waarbij je door de snelle groei minstens zo snel leert
- Een organisatie waarbij jouw ideeën alle ruimte krijgen voor uitvoering
- Een uitstekend salaris
- Een belang in ons bedrijf en daarmee ben je onderdeel van de groei
- Een groep fijne collega's en een prettige informele werksfeer
- Een kantoor in hartje Amsterdam inclusief gezellige vrijblijvende borrels
- De ruimte om vanuit huis te werken wanneer dat jou uitkomt

Interesse

- Stuur dan je cv en motivatiebrief naar: diederik@attendi.nl