



Reaktor

VACANTE

Desarrollador de nuevos negocios – salud

Requisitos

- Más de 7 años de experiencia
- En ventas y desarrollo empresarial
- en el sector de la salud
- Venta consultiva a partir de una sólida comprensión de las necesidades y la perspectiva del cliente

📍 Amsterdam 📁 A partir de 7 años de experiencia laboral



Reaktor ofrece soluciones digitales para empresas innovadoras de todo el mundo. La empresa, con sede en Helsinki, ha empezado recientemente a centrar sus planes de crecimiento en la sanidad como su primer sector vertical. El desarrollador de nuevos negocios – salud asegurará un sólido flujo de nuevos negocios y establecerá relaciones a largo plazo con los clientes en toda Europa occidental.

Reaktor

Reaktor se asocia estratégicamente con empresas con visión de futuro ofreciendo soluciones de diseño y tecnología. Fundada en Helsinki hace 20 años, Reaktor es en la actualidad una empresa que opera a nivel internacional con siete oficinas y más de 600 empleados. Siempre ha estado en la posición ideal para escoger proyectos interesantes de cualquier industria o sector. Pero recientemente, Reaktor ha comenzado a centrarse estratégicamente en verticales específicas. La primera es su Unidad de Negocio de Salud. Lanzada en 2021, ya está activa en los países nórdicos con unos ingresos anuales de algo menos de diez millones de euros. Su objetivo es triplicar sus ingresos en los próximos cinco años mediante la expansión en Europa occidental.

Su enfoque está dirigida a proveedores de servicios sanitarios privados que quieren innovar y mejorar las interacciones con los pacientes mediante servicios digitales. Esto incluye la reserva de citas, la visibilidad de los resultados o las consultas en línea. Además de construir plataformas a medida para prestar estos servicios, Reaktor también ofrece proyectos más revolucionarios o experimentales. Estos se centran en la atención sanitaria personalizada, donde el desbloqueo de los datos ofrece muchas ventajas para mejorar la atención de los pacientes, la trayectoria del paciente y, en última instancia, sus resultados de salud.

Desarrollador de nuevos negocios – salud

El desarrollador de nuevos negocios – salud tiene la clave de la nueva historia de éxito de Reaktor: una vertical del sector de alto rendimiento con una clara presencia en los países nórdicos y Europa occidental. El desarrollador de negocios trabajará con el director de estrategia y el director de negocios de Reaktor Health para definir la estrategia de entrada en este mercado, incluida la elección de los países de la primera tanda para empezar a desarrollar el negocio. A partir de ahí, construirán una cartera de productos y cerrarán acuerdos. Hay que centrarse en las relaciones a largo plazo con clientes con los que Reaktor pueda asociarse durante varios años y, preferiblemente, trabajar en varios proyectos seguidos que realmente apoyen e impulsen la estrategia del cliente. El desarrollador de nuevos negocios – salud asegurará las ventas mediante un contacto directo a través de llamadas, correspondencia e interacciones cara a cara. Para lograrlo, se hará especial hincapié en la venta consultiva, ayudando al cliente en cada paso del camino para asegurar la satisfacción del cliente y la incorporación exitosa de los equipos de proyecto. También buscará y aportará información al equipo para ayudar a desarrollar su oferta de servicios y la estrategia empresarial general.

«El desarrollador de nuevos negocios – salud tiene un profundo conocimiento del mercado de la salud, sus retos, las fuentes de ingresos y los encargados de la toma de decisiones. Con este conocimiento se mostrará como un socio de confianza para los clientes potenciales, al tiempo que podrá profundizar en el conocimiento actual del mercado del equipo de desarrollo, de modo que puedan seguir perfeccionando la cartera de Reaktor Health para este vertical.»

– Janne Suokkonen, director de estrategia

Además de identificar oportunidades, establecer relaciones y cerrar acuerdos, las responsabilidades operativas del desarrollador de nuevos negocios – salud consistirán en evaluar sistemáticamente la idoneidad y la viabilidad de las conversaciones con nuevos clientes; trabajar con el equipo para llevar a cabo estudios y análisis de mercado; gestionar la creación de propuestas; y encargarse de la recopilación de datos, el análisis y los informes. Después de cerrar un acuerdo, este puesto también implicará gestionar una transición satisfactoria al equipo de entrega y al gestor de cuentas.

El desarrollador de nuevos negocios – salud también formará y apoyará a sus compañeros para que se conviertan en expertos en el campo de la salud, y actuará como un líder de pensamiento e influente dentro de este campo. Contribuirá continuamente a la dirección estratégica, establecerá los objetivos de la Unidad de Negocio a corto y largo plazo con los directores de estrategia y de negocio.





El Candidato

Este puesto ofrece mucha libertad para explorar oportunidades comerciales internacionales y demostrar el talento y la habilidad propios como líder de ventas consultivo. El candidato ideal posee una sólida experiencia de más de siete años tanto en la venta consultiva, donde la gestión rigurosa de los proyectos y las relaciones a largo plazo con los clientes son fundamentales, como en los sectores farmacéutico o de la salud. Encaja a la perfección en la cultura horizontal de Reaktor y se recarga de energía con las interacciones frecuentes y de alta calidad con los clientes potenciales, así como con el equipo interno de Reaktor Health. Actualmente cuenta con siete miembros en el equipo principal y unos cincuenta expertos en diseño y tecnología que trabajan en los proyectos de los clientes. Al desarrollador de nuevos negocios – salud le apasiona el desafío de atraer nuevos negocios en un mercado altamente regulado pero diferenciado. ■

Interested? Reaktor is working with Top of Minds to fill this vacancy. To express your interest, contact Gijs Millaard at gijs.millaard@topofminds.com

