

Ray Netherlands

Sales Manager

Het Zuid-Koreaanse bedrijf Ray Medical heeft een missie: de traditionele, analoge tandheelkunde transformeren naar een digitale business. Met state-of-the-art producten zetten ze de niche markt behoorlijk op z'n kop. Sinds 2019 is het bedrijf actief in Nederland. De nieuwe Sales Manager overtuigt Nederlandse tandartsen hoe de innovatieve apparatuur hun praktijk én omzet drastisch verbetert.

Voor wie?

- Groot netwerk in Nederlands tandartsindustrie
- Uitstekende sales skills
- Commercieel
- Zelfstarter

Ray Netherlands

Medical business is big business. De laatste jaren wordt enorm veel geïnvesteerd in MedTech bedrijven. Ray Medical werd in 2004 in Zuid-Korea opgericht, en geldt daarmee als voorloper in de industrie. Inmiddels is het een zeer succesvol, beursgenoteerd medisch high-tech productiebedrijf met verkoopkanalen in Azië, het Midden-Oosten, Amerika en Australië.

Wachttijd verkorten van weken naar uren

Ray Medical gebruikt innovatieve, hoogwaardige technologieën om de dentale wereld te digitaliseren. Waar iemand die een nieuwe kroon nodig heeft daar nu zo'n 6-8 weken op moet wachten, reduceert de high-tech apparatuur van Ray Medical die doorlooptijd tot een paar uur. Het apparaat maakt een foto die door middel van AI-software naar de 3D-printer wordt doorgespeeld. Enkele uren later rolt er een volledig op maat gemaakte prothese uit, die meteen bij de patiënt geplaatst kan worden. Dat is prettig voor de patiënt, maar zeker ook voor de tandarts: de ROI is enorm. Niet alleen stelt de apparatuur de tandarts in staat om patiënten sneller en efficiënter te helpen; zij/hij kan met behulp van de technologie ook een scala aan nieuwe diensten aanboren. Naast diensten in de reguliere medische tandheelkunde, speelt de steeds populairder wordende cosmetische tandheelkunde daarbij ook een belangrijke rol.



Sales Manager

Tandartsen overtuigen van de enorme meerwaarde en ROI die de apparatuur van Ray Medical oplevert: dat is de belangrijkste taak van de nieuwe Sales Manager. Gewapend met inhoudelijke kennis over de dentale wereld én een omvangrijk netwerk gaat zij/hij op pad om deze missie te volbrengen. Na een verkennend gesprek, nodigt de Sales Manager de tandarts uit voor een bezoek aan de zogeheten seminar experience ruimte van Ray Netherlands. Daar mag de tandarts zelf aan de knoppen van de apparatuur draaien, en ziet zij/hij met eigen ogen hoe een gedigitaliseerde behandeling in z'n werk gaat. Naast het commerciële en technische aspect, kan de Sales Manager de tandarts ook meenemen in de vakinhoudelijke voordelen van het apparaat. De Sales Manager dient dus ook over praktische know-how van de medische tandheelkunde te beschikken.

Die persoonlijke, vakinhoudelijke benadering is kenmerkend voor Ray Medical. In tegenstelling tot concurrenten, verkoopt Ray Medical haar klanten niet louter een apparaat of technologie, maar een full-service oplossing die tandartspraktijken in staat stelt écht te groeien. Ray Medical werkt niet met grote bedrijven, maar nagenoeg altijd rechtstreeks met tandartsen en praktijken. Het resultaat: optimaal profijt voor de tandartsen; een uitstekende verstandhouding tussen Ray Medical en haar clientèle en een stevige positie als expert in het vakgebied.

Onderzoek wijst uit dat er de komende jaren weinig tandartsen bij komen, maar wel een heleboel nieuwe patiënten. Wij zijn ervan overtuigd dat digitalisering de oplossing voor de tandheelkunde biedt: met behulp van onze apparatuur kunnen minder tandartsen meer mensen behandelen.”

– Jawid Bunyadi, General Manager

Nog een wereld te winnen

Nederland staat op het gebied van tandheelkunde binnen Europa hoog aangeschreven. Daarmee is ons land voor Ray Medical strategisch van groot belang. Aangezien het bedrijf pas heel recent de eerste stappen op Nederlandse bodem zette, kan de Sales Manager hele grote slagen maken. Hoe zij/hij dat doet, mag de Sales Manager zelf invullen: de rol komt met veel vrijheid. Werken kan vanuit heel Nederland gebeuren, het grootste deel van de tijd is de Sales Manager immers toch onderweg.

De ideale kandidaat heeft een omvangrijk netwerk in de dentale wereld en een sterke commerciële mindset. Kennis van 3D-printing en X-ray technologie is dat niet per se; dat leert de Sales Manager wel on the job. Tot slot kunnen een go-get-en can-do attitude, uitstekende sales skills en overtuigende communicatieve vaardigheden niet op het must-have lijstje ontbreken.





Interesse?

Ray Netherlands werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem voor meer informatie contact op met Gijs Millaard.

Gijs Millaard

gijs.millaard@topofminds.com

