



Boplan – International Key Account Manager

Jouw positie in ons team

Als International Key Account Manager identificeer, ontwikkel en beheer je strategische relaties met belangrijke accounts wereldwijd. Je positioneert Boplan als hun primaire partner en draagt zo bij aan onze internationale groei. Je werkt nauw samen met ons exportteam en (de business units) onze internationale sales offices wereldwijd om onze marktpositie te versterken.

in deze rol rapporteer je aan de Sales Director.

Jouw taken & verantwoordelijkheden

- Je identificeert en analyseert 'high potential' key accounts wereldwijd, met een focus op het opbouwen en onderhouden van sterke en duurzame relaties.
- Je benut nieuwe verkoopkansen binnen bestaande en nieuwe accounts. Je genereert leads door proactief en duurzaam te netwerken.
- Je brengt de belangrijkste stakeholders binnen de toegewezen en nieuwe accounts in kaart en benadert proactief de juiste contactpersonen. Je brengt het aanbestedingsproces in kaart, fungeert als primair aanspreekpunt en identificeert grondig de noden en verwachtingen om hen optimale oplossingen te kunnen aanreiken.
- Je leidt onderhandelingen en sluit contracten af met deze key accounts, met het oog op zowel de bedrijfsdoelstellingen als de klanttevredenheid.
- Je benut je internationale netwerk om lokale Boplan sales offices en distributeurs te informeren over kansen bij key accounts en draagt nieuwe samenwerkingen goed voorbereid en zorgvuldig over voor verdere opvolging.
- Je bewaakt de marges door onder meer in te zetten op branding van het volledige Boplan portfolio en dit internationaal te aligneren.
- Je gebruikt het CRM-systeem als primaire tool voor rapportage en klantenbeheer.

Jouw profiel

- Je hebt minimaal een masterdiploma behaald en beschikt over 5 tot 7 jaar ervaring in een vergelijkbare functie. Ervaring binnen een productiebedrijf in de sector van industriële toepassingen is een grote plus.
- Je hebt aantoonbare ervaring in het succesvol beheren van nationale en internationale key accounts en het onderhandelen van grote contracten. Je bent een sterke relatiebouwer met een natuurlijke 'gun-factor' en begrijpt dat vertrouwen de basis is van klantloyaliteit.
- Je hebt een sterke technische affiniteit en kunt commerciële voorstellen onderbouwen met technische inzichten.
- Je bent in staat om de juiste prioriteiten te stellen in lijn met de salesstrategie en je benadert de markt zowel analytisch als pragmatisch.

- Je bent een geboren netwerker die zo voortdurend nieuwe leads weet te genereren.
- Je hebt een hands-on mentaliteit en je kan werken in snel veranderende omgevingen, met een gezonde dosis zelfvertrouwen en enthousiasme.
- Frequent internationaal reizen is voor jou een evidentie in deze rol (25-30% van de tijd).
- Je communiceert helder en volledig. Je beheerst het Engels en Frans vloeiend; kennis van het Duits is een pluspunt.

Ons aanbod

- Jezelf verder ontwikkelen in een innoverend en dynamisch bedrijf in volle groei.
- Een uitdagende en afwisselende job waar eigen initiatief sterk gewaardeerd wordt.
- De kans om een sleutelrol te spelen in onze internationale expansie door de leidende positie van Boplan bij strategische accounts te verstevigen.
- Een hoogwaardig productgamma dat wereldwijd de veiligheid op de werkvloer verhoogt.
- Een inspirerende werkomgeving met een collegiale sfeer en korte communicatielijnen.
- Aantrekkelijke arbeidsvoorwaarden, inclusief een competitief salaris en extralegale voordelen.