

Boplan – Key Account Manager BENELUX



JOUW ROL IN ONS TEAM

Als Key Account Manager BENELUX identificeer, ontwikkel en beheer je strategische relaties met onze belangrijkste klanten in België, Nederland en Luxemburg. Je fungeert als centraal aanspreekpunt voor accounts met meerdere locaties en complexere structuren en draagt zo bij aan onze groei in deze regio. Je werkt nauw samen met de sales collega's in België en Nederland om onze positie bij key accounts te versterken.

- Je beheert een selectie van strategische key accounts (o.a. Cola-Cola, Delhaize, Lidl, Bpost, Ikea, ...) en ontwikkelt deze verder.
- Je harmoniseert commerciële afspraken en zorgt voor een uniforme en gestructureerde aanpak over verschillende vestigingen heen.
- Je detecteert opportuniteiten voor cross- en upselling en begeleidt klanten in hun groeitraject met Boplan.
- Je fungeert als SPOC voor je klanten en begrijpt hun noden door de juiste contactpersonen te betrekken in het beslissingsproces, waarbij je lange termijnrelaties ontwikkelt op verschillende niveaus. Je contactpersonen zijn zowel preventieadviseurs, facility managers, projectmanagers, warehousemanagers als CEO's.
- Je leidt onderhandelingen en bent betrokken bij het opstellen van raamovereenkomsten en contracten, i.s.m. interne stakeholders.
- Het berekenen, opvolgen en finaliseren van correcte en uniforme offertes, in overleg met de salesmanager en interne stakeholders behoren ook tot je takenpakket;
- Je werkt nauw samen met collega's uit sales, service, logistics en installation om projecten efficiënt te coördineren en op te volgen.
- Via het CRM systeem zorg je voor een correcte en volledige registratie van klantgegevens.
- Wanneer je niet bij klanten bent, werk je vanuit je home office. Je bent echter ook regelmatig aanwezig op het hoofdkantoor in Moorsele.
- Je wordt onderdeel van een dynamisch sales team en je rapporteert aan de Sales Manager.

JOUW PROFIEL

- Je beschikt over een hogere opleiding met een commerciële of technische oriëntatie en kan terugblikken op een gedegen ervaring in B2B-verkoop, waarvan bij voorkeur minstens 5 jaar in key account management.
- Je hebt affiniteit met industriële omgevingen (logistiek, productie, e-commerce, transport, luchtvaart...) en begrijpt hoe je waarde creëert in lange termijntrajecten.
- Je voelt je thuis in complexe verkoopprocessen met meerdere stakeholders (DMU's) en weet klantbehoeften grondig te analyseren.
- Je bent drielang (NL/FR/EN) en schakelt vlot tussen nationale contexten en bedrijfsculturen.
- Je hebt een sterke technische affiniteit en kunt commerciële voorstellen onderbouwen met technische

inzichten.

- Je hebt een hands-on mentaliteit en je kan werken in snel veranderende omgevingen, met een gezonde dosis zelfvertrouwen en enthousiasme.
- Je overstijgt het klassieke verkopen: je adviseert, bouwt vertrouwen op en denkt mee met de klant op strategisch niveau.

ONS AANBOD

- Een sleutelrol binnen een innoverend en dynamisch bedrijf in volle groei.
- De mogelijkheid om deze functie mee vorm te geven en bij te dragen aan de verdere professionalisering van onze salesorganisatie.
- Een sterk, innovatief productportfolio met bewezen meerwaarde in veiligheid en duurzaamheid.
- Een team met open communicatie, korte lijnen en gedeelde ambitie.
- Aantrekkelijke arbeidsvoorwaarden, inclusief een competitief salaris en extralegale voordelen.

<https://www.boplan.com/nl-be>