

## Boplan – Sales Account Manager regio Limburg & Vlaams-Brabant

### JOUW ROL IN ONS TEAM

Om ons Sales Team verder te versterken gaan we op zoek naar een Sales Account Manager voor de regio Limburg. Als Sales Account Manager sta je in voor het beheren en uitbreiden van de klantrelaties in de aan jou toegewezen regio. Jouw kanten bevinden zich veelal in het topsegment in de retail, logistiek, productie en industrie.

- Je ontwikkelt kwalitatieve lange termijnrelaties. Bij de bestaande klanten volg je de verdere ontwikkeling van vorige of lopende projecten op en ga je op zoek naar mogelijkheden voor cross-selling;
- Daarnaast bouw je via prospectie actief aan een lokaal netwerk;
- Je promoot het Boplan concept, merk en assortiment in de industrie, maar ook bij studie bureaus, architecten, ... ;
- Je gaat op zoek naar kansen, in nauwe samenwerking met je klanten. Jouw gesprekspartners zijn veelal veiligheidsadviseurs, milieuadviseurs en onderhoudsmanagers;
- Het aantal bezoeken speelt uiteraard een rol, maar je besteedt evenveel aandacht aan de kwaliteit ervan: je zorgt voor degelijke, diepgaande, oplossingsgerichte verkoopgesprekken;
- Het berekenen, opvolgen en finaliseren van correcte en uniforme offertes, in overleg met de salesmanager en de verantwoordelijken/betrokkenen van aangrenzende afdelingen ( o.a. Service – Logistiek ) behoren ook tot je takenpakket;
- Je bent verantwoordelijk voor het verbinden van de klant en de interne organisatie en het coördineren van de samenwerking tussen alle betrokken partijen. Je staat in voor het plannen, opstellen en opvolgen van de projecten;
- Via het CRM systeem zorg je voor een correcte en volledige registratie van prospect- en klantgegevens;
- Vanuit je rol ben je ook aanwezig op beurzen waar je Boplan actief gaat promoten;
- Wanneer je niet bij klanten bent, werk je vanuit je home office.
- Op regelmatige basis ben je aanwezig op het hoofdkantoor in Moorsele.
- Je rapporteert aan de Sales Manager die jou met plezier helpt en begeleidt.

### JOUW PROFIEL

- Je genoot een hogere opleiding met een commerciële oriëntatie (of gelijkwaardig door ervaring);
- Je kan terugblikken op een eerste succesvolle B2B sales ervaring, bij voorkeur in een industriële omgeving en idealiter heb je een netwerk aan contacten in deze sector;
- Je hebt interesse in alles wat met veiligheid te maken heeft;
- Je werkt graag in projectmodus. Je wordt gemotiveerd door de noodzaak om klanten kwalitatieve en

complete oplossingen te bieden;

- Je hebt uitstekende interpersoonlijke vaardigheden en luisterskills, waardoor het gemakkelijk is om duurzame relaties op te bouwen;
- Je bent service- en kwaliteitsgericht en hebt een positieve, dynamische en enthousiaste instelling;
- Je kan zelfstandig werken, maar bent ook een zeer goede teamspeler;
- Je beschikt over een flexibele mindset: je kan je gemakkelijk aanpassen aan de veranderingen in een groeiend bedrijf;
- Je bent communicatief vlot in het Nederlands. Een goede kennis van het Engels is een meerwaarde.
- Deze vacature staat open voor iedereen, ongeacht geslacht, geaardheid, religie, etniciteit, leeftijd of handicap.

## **ONS AANBOD**

- Jezelf verder ontwikkelen in een innoverend en dynamisch bedrijf in volle groei.
- Een uitdagende en afwisselende job waar eigen initiatief sterk wordt gewaardeerd.
- Een inspirerende loopbaan in een sterk collegiale groepssfeer waar we spreken met elkaar.
- Een modern kader, met vlotte bereikbaarheid.
- En uiteraard een mooi salaris met extra's.