

Boplan – Sales Account Manager Wallonië



JOUW ROL IN ONS TEAM

In het kader van onze verdere groei gaan wij op zoek naar een **Sales Account Manager Wallonië**. In deze rol sta je in voor het beheren en uitbreiden van de klantrelaties in jouw regio. Je combineert 2 cruciale verantwoordelijkheden:

- **60% Accountmanagement** in min. twee Waalse provincies (afhankelijk van je woonplaats).
- **40% Business Development** in heel Wallonië, Groothertogdom Luxemburg en Brussel.

JOUW VERANTWOORDELIJKHEDEN

- 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 doe je aan actieve prospectie naar nieuwe klanten om onze marktpositie te versterken;
- Je promoot het Boplan concept, merk en assortiment in de industrie en in de logistieke wereld, maar ook bij studiebureaus, architecten,... ;
- Je gaat op zoek naar kansen, in nauwe samenwerking met je klanten. Jouw gesprekspartners zijn veelal preventieadviseurs, facility managers, project managers, aankopers, logistiek managers, warehousemanagers 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 en professionele evenementen waar je Boplan actief gaat promoten;
- 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 werkt nauw samen met een andere Sales Account Manager in Wallonië en de Business Developer in Vlaanderen. Je rapporteert aan de Sales Manager.

JOUW PROFIEL

- Je genoot een hogere opleiding met een commerciële oriëntatie of gelijkwaardige ervaring;

- Je kan terugblikken op een eerste succesvolle ervaring in B2B-verkoop, bij voorkeur in een industriële omgeving en idealiter heb je een netwerk aan contacten in deze sector;
- Je haalt energie uit prospectie en het veroveren van nieuwe markten;
- Je hebt interesse in alles wat met veiligheid te maken heeft;
- Je werkt graag in projectmodus. Je wordt gemotiveerd door het bieden van kwalitatieve en complete oplossingen aan je klanten;
- Je beschikt over uitstekende communicatieve en luistervaardigheden om duurzame relaties op te bouwen;
- Je kan zeer autonoom werken maar bent ook een vlotte teamspeler;
- Je spreekt vloeiend **Frans en Engels**. Een goede kennis van het **Nederlands** is een pluspunt;
- 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.

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