



Boplan – Sales Manager

Jouw Positie in ons Team

Als **Sales Manager** geloof je in concept selling, langetermijnrelaties en totaaloplossingen. Je draagt onze visie en waarden uit en weet deze overtuigend over te brengen naar zowel je team als je klanten.

Als Sales Manager ben je verantwoordelijk voor het aansturen, coachen en laten groeien van het sales team. Je vertaalt de commerciële strategie van Boplan naar concrete acties in de markt en bouwt actief mee aan duurzame klantenrelaties. Je combineert strategisch inzicht met een hands-on aanpak en neemt hierin een duidelijke voortrekkersrol op.

Je rapporteert rechtstreeks aan de Sales Director en werkt nauw samen met interne afdelingen zoals Internal Sales, Marketing en Operations.

Jouw Taken & Verantwoordelijkheden

Leiderschap & teamontwikkeling

- Je ontwikkelt en implementeert een sterke sales mindset, werkwijze én structuur binnen het sales team.
- Je coacht en ondersteunt de sales medewerkers, ook on-the-field, op basis van je ervaring en commerciële expertise.
- Je stimuleert samenwerking, ownership en ondernemerschap binnen het team.
- Je voert regelmatige evaluaties en communiceert open en transparant over prestaties, uitdagingen en opportuniteiten.

Commerciële strategie & groei

- Je vertaalt de salesstrategie van Boplan naar concrete acties om omzet- en margedoelestellingen te realiseren.
- Je bewaakt en volgt KPI's op en stuurt bij waar nodig.
- Je analyseert marktontwikkelingen, klanten en concurrenten en zet deze inzichten om in gerichte commerciële acties.
- Je bouwt en onderhoudt langetermijnrelaties met key klanten en internationale accounts.

Operational Excellence

- Je zorgt voor een correcte toepassing van interne processen, systemen en tools (CRM, ERP, Microsoft Teams).
- Je werkt nauw samen met andere interne en externe stakeholders zoals Marketing, R&D, Operations, Installation, Customer Service en het managementteam om klantprojecten succesvol te realiseren en commerciële opportuniteiten optimaal te benutten.
- Je waakt over een professionele sales attitude binnen het team (ownership, flexibiliteit, klantgerichtheid).
- Je lost dagelijkse commerciële en operationele uitdagingen op en escaleert waar nodig.

Ambassadeurschap

- Je vertegenwoordigt Boplan op beurzen, klantenevents en netwerkactiviteiten.
- Je draagt de waarden, strategie en beslissingen van Boplan uit naar je team en klanten.
- Je stimuleert kennisdeling en samenwerking over afdelingen en landen heen.

Jouw Profiel

- Je hebt een masterdiploma en minstens 7 jaar ervaring in een commerciële managementfunctie binnen een internationale B2B-omgeving.
- Je beschikt over ruime ervaring in een B2B salesomgeving, bij voorkeur in een technische of industriële context.
- Je hebt sterke people managementvaardigheden en weet teams te inspireren en te motiveren.
- Je hebt aantoonbare ervaring in het aansturen en coachen van sales teams.
- Je combineert strategisch denken met een pragmatische, hands-on aanpak.
- Je bent bedreven in concept selling binnen een product leadership strategie en weet hoe je high-performance oplossingen als waardevolle totaaloplossingen positioneert in de markt.
- Je hebt een netwerk in de industriële en/of logistieke sector en affiniteit met technische producten.
- Je bent commercieel gedreven, resultaatgericht en hebt een sterke analytische mindset.
- Je bouwt vlot relaties op en communiceert helder en overtuigend.
- Je werkt gestructureerd en hebt ervaring met CRM- en ERP-systemen.
- Je spreekt vlot Engels en Frans.

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