



Boplan – Websales Account Manager

Jouw positie in ons team

Als Web Sales Account Manager speel je een cruciale rol in het verder uitbouwen van onze salesstrategie door het stimuleren van de verkoop en de uitbreiding van ons productaanbod via webshops en industriële catalogi. Je zal actief bijdragen aan de verdere ontwikkeling en uitbouw van het segment “Pick and Pay”.

Jouw taken & verantwoordelijkheden

- Je maakt deel uit van ons internationaal verkoopsteam en rapporteert aan de Sales Director. Je bent bij aanvang vooral actief binnen de regio BENELUX en Duitsland;
- Het is jouw verantwoordelijkheid om binnen het segment “Pick and Pay” de markt verder uit te bouwen. Je gaat actief op zoek naar nieuwe mogelijkheden bij bestaande klanten maar prospecteert ook actief naar nieuwe klanten, dit zowel telefonisch, per e-mail als in the field;
- Aan de hand van marktonderzoek en -analyse bouw je dit segment verder uit;
- Door het opbouwen van marktkennis ga je samen met de betrokken stakeholders aan de slag om het “Pick and Pay” productgamma verder te finetunen en te optimaliseren (vb prijszetting, verpakking, volumes, e.d.);
- Je werkt nauw samen met lokale sales collega’s van de betrokken regio’s en de Sales Director. Daarnaast zijn de afdelingen Marketing en Operations voor jou ook belangrijke stakeholders;
- Op de langere termijn is het de ultieme doelstelling om het Pick & Pay segment tot een volwaardig internationaal verkoopskanaal voor de Boplan group uit te bouwen;
- Je stelt je flexibel op om zowel interne administratieve verkoopstaken te combineren met een externe sales rol;
- Je kan zowel de rol van ‘hunter’ als ‘farmer’ spelen; je beleeft er plezier aan nieuwe contacten te leggen, mogelijkheden te onderzoeken en voor te stellen aan prospecten maar ook het verder uitbouwen van duurzame bestaande klantrelaties geeft jou energie;

Jouw profiel

Je stapt met energie en overtuiging in deze rol, kiest bewust voor een langetermijnverhaal en groeit mee met Boplan. Je neemt ownership over je loopbaan en treedt op als een overtuigde Boplan@-ambassadeur.

- Je hebt bij voorkeur een Bachelor diploma, maar je salestalent en werklust primeert;
- Je moedertaal is Nederlands en je drukt je vlot uit in het Frans en het Engels. Kennis van het Duits is een pluspunt;
- Je hebt interesse in de techniciteit van onze producten en onderzoekt graag nieuwe niches;
- Je beschikt over sterke analytische vaardigheden en het vermogen om markttrends te herkennen en te benutten;
- Je bent een vlotte ondernemer, hebt een goeie présence en opent gemakkelijk deuren;

- Je schuwt geen koude prospectie en jouw sociale talenten laten je toe te lobbyen op de juiste fora;
- Telefonische prospectie is voor jou geen opdracht, maar geeft jou energie;
- Je hebt een commerciële flair
- Je draagt de bedrijfswaarden Positivity, Passion, Agility, Connection en Trustworthy actief uit en inspireert je team door het goede voorbeeld te geven.
- 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.