



Boplan Nederland – Sales Account Manager Noord-, & Zuid-Holland, Utrecht

Sales Account Manager Regionaal (Noord, Zuid-Holland, Utrecht) Logistieke / Industriële Veiligheidsoplossingen

Onze organisatie

Boplan® is een Belgisch bedrijf dat al meer dan 25 jaar innovatieve en duurzame veiligheidsoplossingen ontwikkelt en produceert voor industriële omgevingen en sportevenementen. Actief in meer dan 80 landen, beschermt Boplan wereldwijd personen, voertuigen, gebouwen en infrastructuur in sectoren zoals logistiek, productie, (petro-)chemie, koelopslag en luchthavens.

Onze missie is om de veiligste industriële werkplekken ter wereld te creëren.

Met 280 medewerkers, 10 verkoopkantoren in Europa, Noord-Amerika en Japan en een netwerk van 50 distributeurs, biedt Boplan complete veiligheidsoplossingen die voldoen aan de strengste internationale normen. Onze producten en technologieën worden wereldwijd erkend als de benchmark voor industriële veiligheid.

Bij Boplan vind je een jonge, dynamische bedrijfscultuur waar een no-nonsense ingesteldheid samengaat met een gedreven enthousiasme en drang naar innovatie.

Jouw missie

Dankzij de veiligheidsoplossingen van Boplan komen werknemers 's avonds weer veilig thuis. Een prachtige missie waar jij aan gaat bijdragen. Jij zorgt voor de bescherming van mensen en machines in productiesites, magazijnen en logistieke centra in regio Noord, Zuid-Holland, Utrecht.

Boplan Nederland

Sinds enkele jaren is Boplan ook actief en succesvol in Nederland. Het kantoor bevindt zich in Dordrecht. Momenteel bestaat het team uit een Business Unit Manager, drie Sales Account Managers en een medewerker Commercial Inside Sales. Ter uitbreiding van dit enthousiaste team zoeken we een Sales Account Manager voor de regio Noord, Zuid-Holland, Utrecht.

Een dynamische functie

Als Sales Account Manager ben je verantwoordelijk voor commerciële groei in regio Noord, Zuid-Holland, Utrecht. Dit doe je door kwalitatieve lange termijnrelaties te ontwikkelen met je klanten. Je klanten bevinden zich veelal in het topsegment van de retail, logistiek, productie en industrie. Je optimaliseert de relatie met bestaande klanten, volgt leads op en bouwt via prospectie actief aan een lokaal netwerk. Jij bent verantwoordelijk voor het hele project, van A tot Z. Van leadopvolging tot advies, van offerte tot order en van levering tot installatie en nazorg. Je bent betrokken bij alle fases van het project en zorgt voor zeer tevreden klanten.

Spelen op het hoogste niveau

Werken voor Boplan is werken voor de absolute marktleider van België en een challenger in Nederland. Dit vraagt ook net wat extra's van de medewerkers. In alles wat Boplan doet, in elk detail, draait het om kwaliteit. Of het nu gaat over professionele oplossingsgerichte verkoopgesprekken, het berekenen en opvolgen van offertes,

beursdeelnames of het bijhouden van het CRM systeem, wat we doen, doen we goed. Dit vraagt om een professionele houding en een sterk verantwoordelijkheidsgevoel. Wat de functie super leuk en afwisselend maakt, is het feit dat je klanten hebt in vele verschillende sectoren. Je gesprekspartners zijn veelal Safety Managers, Operational Managers, HQSE Managers, Inkoop Managers, Facility Managers en Onderhoudsmanagers.

In de praktijk

In deze functie heb je veel vrijheid en ruimte voor eigen initiatief. Je werkt vanuit je home office en je bent verantwoordelijk voor je eigen agendaplanning. Woensdag is de vaste kantoor dag. De overige dagen bezoek je (potentiële) klanten en projecten. Je rapporteert aan de Business Unit Manager Nederland.

Spelen op het hoogste niveau

Werken voor Boplan is werken voor de absolute marktleider van België en een challenger in Nederland. Dit vraagt ook net wat extra's van de medewerkers. In alles wat Boplan doet, in elk detail, draait het om kwaliteit. Of het nu gaat over professionele oplossingsgerichte verkoopgesprekken, het berekenen en opvolgen van offertes, beursdeelnames of het bijhouden van het CRM systeem, wat we doen, doen we goed. Dit vraagt om een professionele houding en een sterk verantwoordelijkheidsgevoel. Wat de functie super leuk en afwisselend maakt, is het feit dat je klanten hebt in vele verschillende sectoren. Je gesprekspartners zijn veelal Safety Managers, Operational Managers, HQSE Managers, Inkoop Managers, Facility Managers en Onderhoudsmanagers.

In de praktijk

In deze functie heb je veel vrijheid en ruimte voor eigen initiatief. Je werkt vanuit je home office en je bent verantwoordelijk voor je eigen agendaplanning. Wekelijks is de vaste kantoor dag. De overige dagen bezoek je (potentiële) klanten en projecten. Je rapporteert aan de Business Unit Manager Nederland.

Onze nieuwe collega

- Optimistisch, energiek, initiatiefnemer
- Solide salesachtergrond, bij voorkeur in een industriële omgeving
- Technische affiniteit, service- en kwaliteitsgericht
- Ondernemersmentaliteit, sterk verantwoordelijkheidsgevoel
- Hands-on en interesse in alles wat met veiligheid te maken heeft
- Woonachtig in centraal in de regio