



Regional Account Manager Professionele Schoonmaakconcepten Regio Brussel

Al 45 jaar ontwikkelt en verdeelt BOMA professionele schoonmaakmaterialen, -producten en -machines met veel toegevoegde waarde. Onze ondernemende en innoverende aanpak levert duurzame schoonmaakoplossingen op bij o.a. schoonmaakbedrijven, zorginstellingen, openbare gebouwen en onderwijsinstellingen.

Twaalf vestigingen in de Benelux en Frankrijk, een fijnmazig distributiesysteem, een enorme voorraad (13.000 m²) van 7000 artikelen, functionele e-tools, een nauw partnerschap met o.a. Nilfisk, Comac, en Greenspeed/Ecover, aangevuld met een vakkundige ondersteuning door het sales-team staan garant voor een optimale service. Schoonmaak is tastbaar, draagt bij aan het welzijn van mensen, is herkenbaar, en een essentieel onderdeel in ieder bedrijf.

De BOMA Groep is een dynamisch groeiend bedrijf dat 250 mensen tewerkstelt en een omzet realiseerde van EUR 75 miljoen in 2018.

Omschrijving:

De Regional Account Manager (RAM) is verantwoordelijk voor het zelfstandig beheren van een klantenportefeuille in de regio Brussel vanuit een buitendienstfunctie. Hij/zij streeft ernaar het marktaandeel van BOMA te vergroten binnen de hem/haar toegewezen Business Unit (BU) en eventueel regio en een langetermijnrelatie met de klant uit te bouwen.

Hij/zij onderhoudt de relatie en bouwt de relatie uit met bestaande klanten binnen de BU door te luisteren, door pro-actief het product - en dienstenaanbod voor te stellen, door te netwerken en door zijn kennis op peil te houden. Hij/zij vertaalt onze 'Maak de Schoonmaak Circulair, Efficiënt en Leuk'-campagne naar de leefwereld van de klant en maakt hiervoor gebruik van de aangereikte marketing-tools.

Hij/zij presenteert BOMA als een 'one stop shopping' -oplossing met betrekking tot al de noden rond schoonmaak en hygiëne. Daarnaast probeert hij/zij nieuwe klanten te winnen voor het bedrijf door actieve prospectie te voeren bij potentiële klanten binnen de BU-focus.

Zijn/haar 'hands'on-aanpak wekt vertrouwen, demonstreren behoort tot de verkoopsaanpak, de klant waardeert de 'ontzorgende' stijl. Hij/zij stemt de prijzenpolitiek af op de BU en kent het prijsniveau dat gehanteerd wordt in de markt. Intern communiceert (en registreert) de RAM over afspraken en plannen zodat de andere afdelingen de wensen van de klanten mee kunnen realiseren.

Hij/zij houdt het brede BOMA-plaatje in zijn achterhoofd. Hij/zij werkt nauw samen met de interne organisatie waaronder voornamelijk de 'Sales Support afdeling' en rapporteert aan de Business Unit Manager. Hij/zij maakt gebruik van de voorziene digitale tools om zich efficiënt te organiseren en de klant te binden.

Hij/zij is een belangrijkste intermediair tussen de klant en de interne organisatie en draagt direct bij tot de klanttevredenheid.

Uw profiel:

- Je bent ondernemend en commercieel ingesteld, je kan terugblikken op enige commerciële ervaring bij in een B2B omgeving
- Je hebt een representatief voorkomen en bent in staat om op verschillende niveaus met klanten om te gaan.
- Je bent vertrouwd met de regio Brussel
- Je kunt zelfstandig werken, maar begrijpt ook de impact van je daden en beloften op je collega's van de binnen- en technische afdelingen
- Je beheerst de Nederlandse én de Franse taal.
- Je bent vertrouwd met de gangbare Microsoft Office toepassingen.

Onze voorwaarden:

- Je komt terecht in een dynamisch bedrijf (één van de 4 finalisten van 'Onderneming van het Jaar' in 2016!) met een hechte sfeer
- Ook na een grondige en diepgaande opleiding kan je steeds beroep blijven doen op de expertise van je ervaren collega's.
- Je ontvangt een competitief salaris met diverse extra legale voordelen waaronder een jobgeschikte bedrijfswagen met tankkaart
- Ons sales-kantoor in Zaventem is centraal gelegen en makkelijk bereikbaar

Hoe kan je solliciteren?

BOMA Brussel





T.a.v. Karolien (MONITOR)
Imperiastraat 6
B-1930 Zaventem
Tel.: 0495/41 46 15 - (tussen 8 en 20u)
E-mail: karolien@monitor.be