



Commercial Branch Manager Professionele Schoonmaakconcepten **Regio HASSELT**

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 Commercial Branch Manager is verantwoordelijk voor het zelfstandig beheren van een klantenportefeuille vanuit een buitendienstfunctie.

Je streeft ernaar het marktaandeel van BOMA te vergroten binnen de regio van je toegewezen Business Units (BU) : schoonmaakbedrijven, ziekenhuizen, industrie en retail in de provincie Limburg. Je bouwt een langetermijnrelatie uit met de klant. Je 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 je kennis op peil te houden. Je 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. Je presenteert BOMA als een 'one stop shopping' -oplossing met betrekking tot al de noden rond schoonmaak en hygiëne. Daarnaast probeer je nieuwe klanten te winnen voor het bedrijf door actieve prospectie te voeren bij potentiële klanten binnen de BU-focus. Je 'hands'on-aanpak' wekt vertrouwen, demonstreren behoort tot de verkoopsaanpak, de klant waardeert de 'ontzorgende' stijl. Je stemt de prijzenpolitiek af op de BU en kent het prijsniveau dat gehanteerd wordt in de markt.

Intern communiceer (en registreer) je over afspraken en plannen zodat de andere afdelingen de wensen van de klanten mee kunnen realiseren. Je houdt het brede BOMA-plaatje in je achterhoofd. Je werkt nauw samen met de interne organisatie waaronder voornamelijk de 'Sales Support afdeling' en rapporteert aan de Business Unit Director. Je maakt gebruik van de voorziene digitale tools om je efficiënt te organiseren en de klant te binden. Je bent een belangrijkste intermediair tussen de klant en de interne organisatie en draagt direct bij tot de klanttevredenheid.

Je bent verantwoordelijk voor de verkoop in de SHOP. Je analyseert de cijfers, je stuurt de balieverkoper(s) aan en zet acties en mailings op met de steun van Marketing. Je bent intern en extern het 'gezicht' van het BOMA-filiaal. Je bent het aanspreekpunt met betrekking tot de werking van het filiaal voor je collega's en verantwoordelijken in de BOMA-Group. Je wordt hierin ondersteund door je commercieel- administratieve collega's van salsu.

Als eerste aanspreekpunt voor je sales-collega's in de andere Business Units, fungeer je als als sensor/waarnemer voor de Business Unit Managers van de andere divisies en breng je hen op de hoogte bij werkpunten.

Als een echte 'people manager' waak je over een gezonde sfeer in de vestiging. Je werkt aan de naambekendheid van BOMA in de regio door actief deel uit te maken van het lokale ondernemersnetwerk.

Uw profiel:

Als COMMERCIAL BRANCH MANAGER ben je de bezieler van de verkoop rond de BOMA-vestiging in HASSELT.

Je beheert een eigen cliënteel (75%), je ondersteunt de verkoop van je collega's in de regio, je stimuleert de verkoop in de shop (25%).

Onze voorwaarden:

- Je komt terecht in een dynamisch bedrijf (één van de 4 finalisten van 'Onderneming van het Jaar' in 2016!) met een hechte
- 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 tank
- Ons sales-kantoor in Hasselt (Sint-Truidersteenweg 484) is centraal gelegen en makkelijk bereikbaar

We kijken alvast uit naar je kandidatuur.

Ondernemerschap en klantgerichtheid zijn noodzakelijk, maar je motivatie en je drive maken het echte verschil. Vertel ons op welke manier je de bovenstaande verwachtingen overtreft en we ontmoeten je graag tijdens een sollicitatiegesprek.

Hoe kan je solliciteren?

Boma Hasselt
T.a.v. Joke (MONITOR)
Sint-Truidersteenweg 484
B-3500 Hasselt
Tel.: 0492/22.67.93 (tussen 8 en 20u)
E-mail: joke@monitor.be