



## **ACCOUNT MANAGER Professionele Schoonmaakmachines Regio Antwerpen-Limburg**

Al meer dan 40 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. Elf vestigingen in de Benelux en Frankrijk, een fijnmazig distributiesysteem, een enorme voorraad (13.000 m<sup>2</sup>) van 4500 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.

BOMA is een dynamisch groeiend bedrijf dat 200 mensen tewerkstelt en een omzet realiseerde van EUR 60 miljoen in 2017.

### **Omschrijving:**

BOMAC, de machine afdeling van de BOMA-groep, presenteert diverse topmerken (Nilfisk, Comac, I-Mop, BOMA, ...) van professionele schoonmaakmachines gekoppeld aan een performante dienst na verkoop en kende de afgelopen jaren een sterke groei. Voor de verdere uitbreiding van deze divisie, zoeken wij een 'Account Manager' (m/v). In deze functie word je verantwoordelijk voor uitbouwen van een B2B klantenportfeuille. Je focus ligt daarbij op de verkoop en leasing van schoonmaakmachines in verschillende formaten, je presenteert de juiste onderhoudscontracten, en je vergeet natuurlijk niet de cross-selling van gerelateerde producten.

In samenwerking met een gespecialiseerde binnendienst bezoek je prospecten, verzorg je demo's met schoonmaakmachines voor beslissingnemers, sluit je leasing- en onderhoudscontracten, en bouw je een vertrouwensrelatie op met je klanten.

Je werkt nauw samen met de Sales & Marketing manager van de afdeling machines, alsook met je collega's van de technische dienst.

### **Uw profiel:**

De ideale kandidaat:

- Je bent ondernemend en commercieel ingesteld, je kan terugblikken op enige commerciële ervaring bij voorkeur in het afdelen van de verkoop van machines.
- Je hebt een representatief voorkomen en bent in staat om op verschillende niveaus met klanten om te gaan.
- Je bent hands-on en hebt enige affiniteit met techniek.
- Je kunt zelfstandig werken, maar begrijpt ook de impact van je daden en beloften op je collega's van de binnen- en technische dienst.
- Je beheerst de Nederlandse taal en je hebt een bruikbare kennis van het Frans.
- Je bent vertrouwd met de gangbare Microsoft Office toepassingen.

### **Onze voorwaarden:**

- Je komt terecht in een dynamisch bedrijf met een hechte teamgeest dat staat voor innoverend ondernemerschap en met een sterke groei.
- 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 tarief.

### **Hoe kan je solliciteren?**

Boma Antwerpen  
T.a.v. Philippe Scraeyen (MONITOR)  
Noorderlaan 131  
B-2030 Antwerpen  
Tel.: 03/475.12.51  
E-mail: philippe@monitor.be

