



SALES ACCOUNT MANAGER

Sobre Boplan

Boplan® es una empresa de renombre internacional con sede en Bélgica, especializada en 'sistemas de seguridad de alto rendimiento' para aplicaciones industriales. Desde nuestra fundación en 1999, hemos experimentado un crecimiento global significativo, consolidándonos como **líderes del mercado**.

El ADN de Boplan te brinda la oportunidad de generar un verdadero IMPACTO. Un *Proud Protector* está preparado para ser:

- **I'**
- **M**
- **Positivo** y apasionado: fomentamos una actitud positiva y la pasión como motores esenciales para alcanzar resultados excepcionales.
- **Ágil**: adoptamos la flexibilidad y la innovación, adaptándonos con rapidez a los cambios del mercado.
- **Conectado**: damos prioridad a las relaciones sólidas con nuestros clientes, socios y compañeros de equipo mediante una comunicación abierta y objetivos compartidos.
- **Transparente**: Fomentamos la honestidad y claridad en todas nuestras relaciones, asegurando el cumplimiento y la calidad en nuestros productos y servicios.

Sobre Boplan Spain

Boplan Spain fue fundada en 2015 y está formada por un entusiasta equipo de 15 personas. Desde el centro de Barcelona da soporte a toda España y Portugal con su red de comerciales e instaladores.

Tu posición en nuestro equipo

Como **Sales Account Manager**, te incorporarás a un equipo comprometido, reportando al Sales Manager. Serás responsable de gestionar tu región asignada y de supervisar todo el ciclo de vida de los proyectos, desde su inicio hasta su finalización. Colaborarás estrechamente con el equipo de ventas internas para asegurar una comunicación fluida y una ejecución eficaz de los proyectos, utilizando sistemas CRM y ERP para mejorar el rendimiento y la eficiencia.

Principales responsabilidades

- Implementar la estrategia comercial de Boplan, con enfoque en segmentación (F) y Key Account Management.
- Desarrollar y mantener un **profundo conocimiento del producto**, comunicando eficazmente las propuestas de valor (USPs) y los beneficios del coste total de propiedad (TCO)..



- Realizar **prospección** activa de clientes y mantener una **comunicación regular** a través del CRM
- Participar en **ferias y eventos** para fortalecer la presencia de Boplan en el mercado y fomentar las relaciones con los clientes.
- Gestionar el **servicio postventa y la atención al cliente**, garantizando su satisfacción y resolviendo cualquier incidencia con agilidad.

Requisitos para triunfar

Para destacar en este rol, es necesario:

- Tener experiencia demostrada en organizaciones orientadas al **liderazgo de producto**, centradas en la innovación y el desarrollo.
- Contar con un sólido historial en entornos de **rápido crecimiento y cambio constante**.
- Identificarse con los **valores fundamentales** del ADN de Boplan.
- Poseer una **trayectoria exitosa en ventas B2B**, preferiblemente en entornos industriales. Disponer de una **red de contactos** en el sector será un plus.
- Demostrar una **mentalidad proactiva y emprendedora**, con **pasión por las ventas y la seguridad**.
- Contar con habilidades de **comunicación y negociación**, además de dominio de sistemas CRM (MS Dynamics) y ERP.
- Mostrar **flexibilidad** y una **actitud práctica**, prosperando en entornos dinámicos orientados al cliente.
- Preferiblemente, tener un buen nivel de **inglés**, ya que Boplan opera en un entorno internacional.

Serás un *Proud Protector* exitoso si puedes

- Identificar y aprovechar **oportunidades de mercado**, transformándolas en **oportunidades comerciales de calidad**.
- Mantener una **elevada interacción** con el mercado mediante **visitas regulares a clientes**.
- Aplicar tu **profundo conocimiento de producto** para crear e implementar la **combinación óptima de soluciones**.

¿Por qué unirte a nosotros?

Únete a Boplan y forma parte de un equipo pionero en la innovación en seguridad. Tendrás la oportunidad de influir en la expansión del mercado y contribuir al futuro de las soluciones de seguridad industrial. Ofrecemos un entorno dinámico y de apoyo que fomenta el crecimiento, la creatividad y la iniciativa. Vive una carrera profesional inspiradora, con un salario competitivo y atractivos beneficios, todo ello en un entorno moderno.

WE ARE READY FOR IMPACT? ARE YOU?

Bekijk onze website boplan.com en solliciteer!