



TEAM BOPLAN®

ZOEKT VERSTERKING IN HET VELD

Commercial Inside Sales (senior)

Met commerciële flair en een gezonde dosis assertiviteit

ONZE ORGANISATIE

Boplan® bv is een internationaal bedrijf, gevestigd in Wevelgem en marktleider in “high performance safety systems” voor industriële toepassingen. Sinds de oprichting 20 jaar geleden, kent de groep een sterke internationale groei. Bij Boplan® vind je een jonge, dynamische bedrijfscultuur waar een no-nonsense ingesteldheid samengaat met een gedreven enthousiasme en drang naar innovatie.

ONZE TEAMSPELERS

- Wachten niet af, maar nemen initiatief
- Zijn positief ingesteld: zien mogelijkheden in plaats van problemen
- Zijn dynamisch en flexibel: “teamwork makes the dream work”
- Zijn open en respectvol naar elkaar
- Hebben goesting en ambitie om op topniveau te spelen
- “Are ready for impact”: bewaren de rust en focus bij piekmomenten
- Zijn elk op zich een waardevolle schakel in het spelersteam

JOUW MISSIE

Het Internal Sales-team legt de focus op order administratie enerzijds en offerteopmaak/acquisitie anderzijds. Als Commercial Inside Sales zien we je vanuit deze laatste domeinen meebouwen aan de groei van Boplan®.

JOUW TAKEN & VERANTWOORDELIJKHEDEN

- Je staat in voor de **opmaak** van correcte en uniforme **offertes**. Hiervoor stem je intern af met de Sales Managers en de collega's van de logistieke en installatiedienst.
- Je werkt in tandem met je collega's van order administratie. Eens je een 'go' krijgt voor een offerte, draag je die graag aan hen over ter opvolging.
- Altijd bereid tot after service. Je polst graag even of je klant tevreden is.
- Je **contacteert met plezier leads en potentiële klanten**, waarbij je in eerste instantie de firma op een professionele manier voorstelt en de Boplan®-brand bekendmaakt. Je gaat na waar de opportuniteiten liggen, weet interesse te wekken en plant bezoeken in voor je collega Sales Managers.
- Je neemt op eigen initiatief proactief contact met **actieve klanten**.
- Je registreert de prospect- en klantgegevens op correcte wijze.
- Als sparring partner van je sales collega's, geef je vanuit jouw werkveld input tijdens sales meetings. Je bouwt mee aan de sales strategie.

JOUW PROFIEL

Met volle goesting bestorm je samen met het team het speelveld, schouder aan schouder. Je bent in staat je voor lange termijn te engageren en mee te groeien met de organisatie. Jij wordt de aanvoerder van jouw loopbaan, als overtuigde Boplan®-ambassadeur in en rond het veld.

- Je behaalde een bachelordiploma en bouwde doorheen de jaren een mooie ervaring op in een commerciële job.
- Je straalt klantvriendelijkheid uit.
- Je hebt een dynamische persoonlijkheid, met professionele houding én commerciële flair. Je bent niet makkelijk uit je lood te slaan en bruist wanneer je tegen onverwachte zaken aanbotst.
- Je bent gebeten door de techniciteit van onze producten.
- Je bent administratief sterk en weet je taken efficiënt te organiseren. Je werkt graag zelfstandig.
- Gezien het internationaal speelveld van Boplan® heb je een goede kennis van het Nederlands, Frans en Engels. Andere talen zijn "nice to have".

ONS AANBOD

- Jezelf verder ontwikkelen in een innoverend en dynamisch bedrijf in volle groei
- Een uitdagende en afwisselende job waar eigen initiatief sterk wordt gewaardeerd
- Een inspirerende loopbaan in een sterk collegiale groepssfeer waar we spreken met elkaar
- Een modern kader, met vlotte bereikbaarheid
- En uiteraard een mooi salaris met extra's

We are ready for impact! Are you?



Bekijk onze website en stuur ons jouw sollicitatiebrief met CV naar:

jobs@boplan.com of BOPLAN® – t.a.v. dienst HR / Muizelstraat 12 / B-8560 Moorsele / Belgium

Bij vragen kan je contact opnemen met de dienst HR: +32 (0)56 20 64 20