



**Boplan Deutschland – Sales Account Manager Regional  
B2B (Nord)**

## **Sales Account Manager Regional (Nord, PLZ 20/22, 21, 23, 24, 25, 26, 27/28, 17, 18, 19) für industrielle Sicherheitslösungen (m/w/d).**

Die **BOPLAN®-Gruppe** ist ein internationales Unternehmen aus Belgien und die erste Adresse, wenn es um modulare und nachhaltige Sicherheitslösungen auf Basis von Hochleistungspolymeren geht. Unsere größte Sparte „Flex Impact“ umfasst flexible Barrieren aus unserem patentierten Polymer **EXTRILENE®**, die weltweit in den unterschiedlichsten Industriezweigen verbaut werden.

### **Über uns:**

- Wir ergreifen lieber die Initiative, als zu warten.
- Wir haben eine positive Einstellung und sehen Möglichkeiten statt Probleme.
- Wir sehen uns selbst als dynamisch und flexibel – „Teamarbeit macht den Unterschied“.
- Wir sind offen und gehen respektvoll miteinander um.
- Wir sind Enthusiasten (m/w/d) und versuchen, das höchste Niveau zu erreichen.
- Wir schaffen Impact, behalten den Fokus und bleiben auch unter Druck ruhig.
- Jede\*r von uns ist ein wertvolles Mitglied im Team.

## **Ihre Aufgaben und Ihr Profil**

### **Ihre Aufgaben:**

- Aus- und Aufbau der bestehenden Kundenbeziehungen in Ihrer Region sowie Lead-Generierung (Neukundenakquise) durch Sie zusammen mit den Kollegen aus dem Bereich Commercial Inside Sales
- Markt-, Wettbewerbs- und Potenzialanalyse in Ihrem Gebiet
- Umsetzung des Budgets und der strategischen Ziele
- Lösungsorientierte Beratung, Führen von Verhandlungen und Abschließen von Geschäften
- Fördern des Boplan-Konzeptes, der Marke und der Produktpalette
- Planung, Ausarbeitung und Verfolgung von Projekten sowie professionelle Vertriebsabwicklung
- Aktive Teilnahme an Messen
- Korrekte und vollständige Erfassung von Leads, Opportunities und Kundendaten in den zur Verfügung stehenden Systemen (CRM / ERP)
- Teilnahme an internen Vertriebsmeetings

### **Ihr Profil:**

- Abschluss einer kaufmännischen Ausbildung, z. B. zum/zur Industriekaufmann / Industriekauffrau, Kaufmann / Kauffrau für Groß- und Außenhandelsmanagement (m/w/d) o.ä., verbunden mit Verhandlungsgeschick und sicherem Auftreten.  
Bei einem entsprechenden Studium, z. B. im Bereich Betriebswirtschaftslehre (BWL), Wirtschaftsingenieurwesen, ist Berufserfahrung wünschenswert.
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb
- Ihr Wohnsitz liegt idealerweise im Verkaufsgebiet.
- Einsatzbereitschaft, Durchsetzungsvermögen, Ausdauer, hohe Eigenmotivation und proaktives Handeln
- (Erste) erfolgreiche B2B-Vertriebs Erfahrung in der Industrie, in Planungsbüros, bei Architekten, ...
- Sie arbeiten gerne im Projektmodus und sind motiviert, Ihren Kunden hochwertige und vollständige Lösungen zu bieten.
- Sie verfügen über ausgezeichnete zwischenmenschliche Fähigkeiten, können gut zuhören und somit leicht Beziehungen aufbauen.
- Sie denken im „Wir“ und agieren als Teamplayer (m/w/d).
- Reisen in Ihrem Vertriebsgebiet stellen für Sie keine Probleme dar.
- Gute Englischkenntnisse runden Ihr Profil ab.

## **Wir bieten Ihnen:**

### **Wir bieten Ihnen:**

- Beteiligung am Unternehmenserfolg
- Eine unbefristete Anstellung
- Private Nutzung des Firmenwagens
- Eine professionelle, detaillierte Einarbeitung
- Anspruchsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeiten in einem international agierenden Unternehmen
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Ein ambitioniertes Team
- Die Möglichkeit, zusammen mit dem Unternehmen zu wachsen
- Ein Betriebsklima geprägt durch Hilfsbereitschaft sowie offene und transparente Kommunikation