



Boplan España – Regional Account Manager para la Zona Centro

En busca de un Regional Account Manager para la Zona Norte

Tu posición en nuestro equipo

Como **Regional 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.

Zona de responsabilidad

- § **La zona comercial de la que serás responsable incluye: Madrid y Castilla la Mancha principalmente.**

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 unirse 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.