



REGIONAL ACCOUNT MANAGER BOMA Luxembourg SA

Depuis plus de 20 ans, BOMA Luxembourg développe et distribue du matériel, des produits et des machines de nettoyage au Luxembourg. BOMA est synonyme d'entreprise créative et innovante.

Nous combinons des concepts de nettoyage fonctionnels à une logistique efficace et nous développons des outils informatiques qui permettent à nos clients de se concentrer sur leur métier de base.

La clientèle est très variée: des sociétés de nettoyage, des hôpitaux, des maisons de repos, des écoles, des hôtels, des institutions publiques, ...

En plus du siège à Luxembourg, BOMA dispose de plusieurs filiales au sein du Benelux et de la France.

BOMA emploie plus de 250 personnes dans le Benelux et en France. BOMA a réalisé un chiffre d'affaires de EUR 65 million en 2018.

BOMA est une entreprise familiale qui offre des possibilités à ses employés: qui veut progresser en reçoit l'opportunité.

Nombreux sont les employés qui peuvent en témoigner ! Afin d'optimiser leur évolution et la croissance au Luxembourg, nous recherchons un (h/f):

Description:

Votre mission comme Regional Account Manager pour BOMA Luxembourg chez une entreprise canon !

Après une formation commerciale dans le domaine du nettoyage professionnel, vous serez le premier contact pour vos clients. Vous serez responsable de la promotion de votre région à tout niveau.

Vous recherchez, de façon pragmatique, des solutions pour et avec vos clients sans négliger vos nouveaux clients. Vous construisez, de façon très autonome, une relation de confiance et vous êtes en permanence présent dans votre région et chez vos clients.

En concertation avec vos collègues du service interne, vous gérez rigoureusement vos dossiers et vous savez toujours anticiper les attentes de vos clients en leur offrant une solution spécifique et durable.

Vous faites votre reporting directement au Directeur Commercial.

Votre profil:

- dispose d'une capacité de travail et intellectuelle élevée, acquise par ses études ou par l'expérience.
- dispose d'une première expérience commerciale, préférablement dans une clientèle similaire, mais en tout cas dans un contexte B2B.
- fait preuve de présence et est en mesure d'entretenir des rapports avec les clients à plusieurs niveaux.
- est ambitieux et il a le potentiel d'évoluer dans notre organisation commerciale.
- travaille facilement de façon autonome, a horreur des grands discours et des fausses promesses, mais excelle dans la vigueur et l'enthousiasme.
- est francophone, connaissance du luxembourgeois et/ou allemande est un atout !

Nous proposons:

Une organisation qui investit dans la formation interne de sorte que vous puissiez également faire la différence par vos connaissances et par votre passion pour le nettoyage.

Vous vous retrouvez dans une entreprise dynamique qui unit parfaitement la tradition à l'innovation et à un respect pour l'environnement.





C'est une entreprise familiale et prône une politique interne de 'porte ouverte'. Ils attachent une grande importance à la communication: l'implication des employés ne peut être que bénéfique à l'efficacité de l'organisation.

Vous pouvez faire appel à une grande expertise, complétée par les outils les plus modernes.

Votre dévouement et vos résultats vous permettent de développer un salaire compétitif, complété par une voiture de société et d'autres avantages extralégaux (portable, iPad, ...).

Si à travers cette offre, vous vous êtes reconnu(e)s et vous avez envie de tenter l'expérience au sein de BOMA Luxembourg, vous serez la ou le bienvenu(e) dans notre équipe.

Merci de nous envoyer par mail une lettre de motivation et un CV à l'adresse suivante: antonio.caetano@boma.lu

Comment pouvez-vous solliciter pour ce poste?

BOMA Luxembourg
A/att. de
Rue des Bruyères 5
L-1274 Luxembourg
Tel.:
E-mail: antonio.caetano@boma.lu