

# Igepa Belux nv – Account Manager Industrial Plastics - regio Vlaanderen

## **Account Manager Industrial Plastics - regio Vlaanderen**

### **Over Igepa Belux**

Klaar om jouw commerciële ervaring in te zetten in een technische en ondernemende omgeving? Bij Igepa Belux krijg je de vrijheid, ondersteuning en slagkracht om écht impact te maken.

We zijn een ambitieuze totaalleverancier met een sterke logistieke structuur en een duidelijke focus op kwaliteit, service en lange termijnrelaties. Met Industrial Plastics bouwen we actief aan een nieuwe pijler binnen industrie en bouw.

### **Waarom deze rol?**

De divisie Industrial Plastics staat aan het begin van een belangrijk groeitraject. Als Account Manager ben jij het gezicht van deze activiteit in Vlaanderen. Je bouwt relaties uit met technische klanten, denkt mee in oplossingen en zet commerciële opportuniteiten om in duurzame groei.

Je vertrekt vanuit een brede bestaande klantenbasis en werkt gericht aan uitbreiding. Marketing en interne expertise ondersteunen je, zodat jij kan focussen op commerciële groei en klantwaarde.

### **Wat verkoop je concreet?**

Je verkoopt kunststof halffabricaten (platen, staven, buizen, profielen) voor toepassingen in industrie en bouw. Je adviseert klanten oplossingsgericht, in dialoog met technische profielen (engineering/onderhoud/werkvoorbereiding) en bewaakt tegelijk marge en haalbaarheid.

## **Hoe succes gemeten wordt**

- Targets op omzet en marge, met een gezonde en voorspelbare pipeline.
- Kwaliteit van klantenbezoeken en relatie-uitbouw bij technische beslissers.
- Offerte- en projectconversie (in samenwerking met internal sales).
- Marktinformatie en opportuniteiten die je terugkoppelt voor aanbod- en prijsstrategie.

## **Jouw verantwoordelijkheden**

- Een klantenportefeuille in Vlaanderen uitbouwen en beheren (farming met gerichte hunting).
- Consultatieve verkoop: klantnoden vertalen naar oplossingen, met focus op technische meerwaarde en toepassing.
- Relaties opbouwen met technische profielen en (in tweede fase) aankoop; onderhandelen met respect voor marge.
- Samenwerken met internal sales voor offertes, opvolging en dossierbeheer; afspraken en timing bewaken.
- Je pipeline en klantactiviteiten planmatig beheren en registreren in CRM.
- De markt opvolgen (concurrentie, toepassingen, prijsdruk) en inzichten delen met sales management en business development.
- Deelnemen aan relevante klantenmomenten, opleidingen of events die de divisie versterken.
- Je rapporteert aan de Sales Manager

# Jouw profiel

- Bachelor/master of gelijkwaardig en bij voorkeur ervaring in een B2B industriële context.
- Sterke technische affiniteit en geloofwaardigheid in gesprekken met engineering/techniek.
- Commerciële drive en ondernemerschap: je neemt ownership, creëert kansen en zet ze om in resultaat.
- Autonoom en planmatig: je beheert je agenda, prioriteiten en pipeline.
- Bereid om frequent op de baan te zijn in Vlaanderen.
- Talen: Nederlands vlot. Frans is een pluspunt. Engels is een troef.

# Wat bieden wij jou aan?

- Vast salaris met variabele verloning op basis van targets.
- Bedrijfswagen en laadkaart.
- Ecocheques.
- GSM-budget (om de 3 jaar) en abonnement.
- Groepsverzekering en hospitalisatieverzekering.
- Sinterklaascheque van €35.
- Extra voordelen en attenties (o.a. verjaardag, eindejaar) en gratis gebruik van onze fitnessruimte.

- Sterke interne ondersteuning (internal sales, marketing, business development) en producttraining.
- Verlof: 20 dagen + 2 sectorale dagen + 6 betaalde ADV-dagen

Klaar om een business mee vorm te geven? Stuur jouw CV naar Greet Cornelis () en we leren je graag kennen.

<http://www.igepa.be>