

BOMA – Accountmanager Regio West Nederland

Accountmanager – Regio West Nederland

Ben jij een ondernemende salesprofessional die energie krijgt van klantrelaties, vrijheid in je werk en commerciële impact? Bij **BOMA Nederland** zoeken we een **Accountmanager** die kansen ziet, relaties opbouwt en samen met klanten werkt aan duurzame samenwerkingen. Iemand met een positieve, hands-on mentaliteit die graag zelf aan het stuur zit.

Jouw rol

Als Accountmanager ben je verantwoordelijk voor het beheren én uitbouwen van je eigen klantenportefeuille in West Nederland (o.a. Utrecht, Zuid-Holland en Noord-Holland). Na een gedegen inwerk- en opleidingsperiode ga je zelfstandig aan de slag en werk je nauw samen met collega's en de sales support afdeling.

Je bent dagelijks onderweg, spreekt klanten op verschillende niveaus en weet commerciële kansen te herkennen én te verzilveren. Of het nu gaat om het verdiepen van bestaande relaties of het binnenhalen van nieuwe klanten: jij ziet mogelijkheden en durft ze te pakken. Relaties opbouwen en beheren, new business creëren en resultaat boeken — dát is waar jij energie van krijgt.

Wat ga je doen?

- Opbouwen en onderhouden van duurzame relaties met bestaande klanten
- Actief benaderen en binnenhalen van nieuwe klanten en commerciële kansen
- Werken aan hoge klanttevredenheid en langdurige samenwerkingen
- Ontwikkelen van maatwerkoplossingen met ondersteuning van sales support
- Presenteren en demonstreren van oplossingen bij klanten
- Vertalen van onze visie “**Simpel. Slim. Leuk.**” naar de praktijk bij de klant
- Slim inzetten van digitale oplossingen om klanten optimaal te ondersteunen

Wat neem je mee?

- Je woont centraal in het werkgebied West Nederland
- Ervaring in een commerciële B2B-rol; ervaring met conceptuele sales is een pré
- Positieve, betrokken en hands-on instelling
- Proactief, leergierig en altijd op zoek naar nieuwe kansen
- Empathisch en overtuigend, je bouwt makkelijk een netwerk op (en weet deze te onderhouden)

Werken bij BOMA Nederland

BOMA Nederland is al meer dan 50 jaar specialist in schoonmaak- en hygiëneoplossingen en onderdeel van een internationale, stabiele groep met een sterk familiaal karakter. We combineren **ondernemerschap, innovatie en een no-nonsense cultuur** met veel aandacht voor onze mensen. Bij BOMA krijg je vertrouwen, verantwoordelijkheid en de ruimte om jezelf te ontwikkelen.

Wat bieden wij jou?

- Een afwisselende commerciële functie met veel vrijheid en autonomie
- Persoonlijk ontwikkelen via de **BOM**Academy
- Competitief salaris
- Elektrische auto met laadkaart
- Bonusregeling
- Pensioenregeling
- Fietsplan (beschikbaar na minimaal 1 jaar dienstverband)
- Een betrokken organisatie met aandacht voor werkplezier