

# Area Sales Manager Benelux

## BEDRIJF

Euraqua

## LOCATIE

Deerlijk

## OVER ONS

Euraqua, lid van de Pollet Water Group, heeft meer dan 40 jaar ervaring in de productie van zowel complete waterbehandelingssystemen als van componenten voor huishoudelijke, commerciële en industriële toepassingen. Met een breed gamma kwaliteitsproducten, waaronder ontharders, omgekeerde osmose-eenheden en filters, garanderen wij de beste service en minimale levertijden dankzij onze grote voorraad.

Euraqua maakt deel uit van de Pollet (Water) Group. Pollet Group, met hoofdzetel in Waregem, heeft vestigingen in 14 landen en is actief binnen 3 segmenten: de sector van waterbehandeling, de zwembadwereld en de medische industrie. Pollet Water Group bundelt 26 bedrijven actief in waterbehandeling. Pollet Pool Group bewerkt de markt van zwembadbouwers met 8 distributiefirma's en 2 fabrikanten. Pollet Medical Group, bestaat uit in totaal 6 gespecialiseerde medisch georiënteerde bedrijven. Samen telt de groep zo'n 1500 medewerkers.

## WAT HOUDT DE JOB IN?

Als Area Sales Manager BeNeLux heb je een sleutelpositie binnen Euraqua. Je bent verantwoordelijk voor de verdere uitbouw van de BeNeLux markt (op vandaag de grootste afzetmarkt binnen Euraqua) alsook voor het borgen en opbouwen van strategische partnerships met onze grootste key accounts.

In deze rol sta je in voor de dagelijkse ondersteuning en groei van de belangrijkste BeNeLux klanten (en ook één Duitse partner). Je detecteert commerciële opportuniteiten in nieuwe kanalen waar we op vandaag niet of slechts beperkt actief zijn.

Jouw focus ligt op het versterken van de marktpositionering van Euraqua binnen deze regio aan de hand van een duidelijk strategisch plan per klant en per kanaal.

### Customer Management:

- Je ontwikkelt een customer business plan in lijn met de strategie bepaald door het management.
- Je bouwt een sterke relatie uit met key accounts en positioneert Euraqua als een lange termijn partner in waterbehandeling.
- Je maakt een A-B-C-D klantensegmentatie wat zich vertaalt in duidelijke prioriteiten in jouw dagelijks werk.
- Je bepaalt de productstrategie per klant.
- Je analyseert en verzamelt marktdata (concurrenten, producten,...) en deelt deze intern met andere departmenten. Je bent op de hoogte van de tendensen en de laatste marktontwikkelingen binnen de sector.
- Je bent verantwoordelijk voor het behalen van de financiële doelstelling voor jouw regio (marge/turnover).
- Je zorgt voor een correcte registratie in CRM.

### Channel development:

- Je ontwikkelt een "channel" business plan waarin je de aanpak vastlegt om nieuwe kanalen in BeNeLux te betreden
- Je rolt dit plan uit en gaat actief op zoek naar nieuwe partners in deze kanalen
- Je bepaalt een product strategie per kanaal

# Area Sales Manager Benelux

## PROFIEL

- Je combineert een hogere opleiding (min. bachelor) met minstens 5 jaar gedegen ervaring in key account en/of sales management rollen.
- Om succesvol te zijn in deze rol, is strategisch inzicht onontbeerlijk. Je hebt ervaring in het opmaken van customer plans en deze om te zetten in concrete resultaten.
- Je haalt energie uit het leggen van contacten en het uitbouwen van langetermijnrelaties. Je begrijpt als geen andere de noden van de klant en kan de toegevoegde waarde van een kwaliteitsproduct overbrengen. Je bent een echte teamplayer en bouwt gemakkelijk bruggen met collega's.
- Je bent sterk geïnteresseerd in onze sector en je werkt oplossings- en doelgericht op basis van productkennis. Een opleiding over onze componenten en systemen wordt sowieso voorzien door onze PWG Academy!
- Je bezit een echte 'can-do' mentaliteit: je bent een gedreven ondernemer. Jouw organisatietalent en doorzettingsvermogen helpen je om jaar na jaar tot mooie resultaten te komen. Je bent iemand die er elke dag voor gaat en sterk in zijn schoenen staat!
- Je bent sterk communicatief onderlegd in het Nederlands, Frans en Engels. Kennis van het Duits is een plus.
- Je bent bereid om sporadisch te reizen

## WAT BIEDEN WIJ JOU

Een uitdagende functie bij een internationaal bedrijf die een topspeler is in zijn branche.

Een voltijdse tewerkstelling met vast contract. Je werkt in een 40-uren week. Hierdoor heb je 12 extra verlofdagen per jaar.

Een aantrekkelijk salarispakket conform jouw ervaring en potentieel.

Vanuit de hoofdzetel kan je rekenen op een sterk team. Je krijgt ondersteuning van zowel de marketing als van internal sales en de technische dienst.

Ons bedrijf is vlot bereikbaar op 3km van de afrit E17/Deerlijk en 3km van de afrit E17/Waregem.

We bieden jou een afwisselende en uitdagende job aan in een snelgroeiende onderneming waar ondernemerschap en initiatief nemen worden gestimuleerd. Je krijgt de kans om jouw potentieel voluit te benutten met ruimte voor ambitie en doorgroeimogelijkheden

## EURAQUA

Textielstraat 13

8540 Deerlijk

## LET'S MEET

Stuur je C.V. en motivatiebrief naar [Marie.vandewalle@polletgroup.com](mailto:Marie.vandewalle@polletgroup.com)

Meer info? Neem een kijkje op:

[www.euraqua.com](http://www.euraqua.com)

[www.polletwatergroup.com](http://www.polletwatergroup.com)