

DESOTEC – B2B Client Acquisition Manager – Grand Est - France

B2B Client Acquisition Manager – Grand Est - France

Overtuig je bedrijven met gemak van slimme, duurzame zuiveringsoplossingen? Open je moeiteloos nieuwe deuren en win je graag nieuwe klanten? Draag je graag actief bij aan een groenere, schonere wereld? Word dan onze nieuwe B2B Client Acquisition Manager in Noordoost Frankrijk (Elzas, Champagne-Ardenne en Lotharingen)

Wie is DESOTEC?

DESOTEC is een internationaal milieudienstenbedrijf dat helpt de planeet te beschermen met **duurzame mobiele filtratieoplossingen** voor vloeistoffen en gassen.

We hebben **ongeveer 500 medewerkers, verenigd in Generation D.**, die zich allemaal inzetten om de planeet te beschermen door positieve ecologische veranderingen in alle sectoren te bevorderen.

Private equity-fondsen beheerd door Blackstone hebben DESOTEC in 2021 verworven.

Waarom zoeken we een Client Acquisition Manager - Grand Est - France?

We groeien hard in Europa en zoeken een gedreven salesprofessional die onze klantenkring in Noordoost-Frankrijk vergroot. Steeds meer bedrijven kiezen voor duurzame zuivering - met jouw inzet help je de wereld schoner maken.

Wat doe je als Client Acquisition Manager - Grand Est - France bij DESOTEC?

Jij pakt de uitdaging op om nieuwe zakelijke kansen te spotten en te verzilveren binnen belangrijke sectoren. Je koppelt technische oplossingen direct aan de behoefte van de klant.

- **New Business Development**

Als Sales Hunter richt je je volledig op het vinden, opbouwen en ontwikkelen van nieuwe zakelijke kansen binnen onze strategische doelmarkten in jouw regio. Je bezoekt hiervoor mogelijk enkele keren per jaar internationale vakbeurzen.

- **Technische en commerciële oplossingen**

Je biedt (potentiële) klanten technische én commerciële ondersteuning. Je zet je eigen kennis in, én die van onze interne applicatiespecialisten, om oplossingen te bieden die perfect passen bij de klantvraag.

- **Veel onderweg**

Je reist regelmatig binnen je regio (ongeveer 3 dagen per week) om prospects en klanten te bezoeken. Gemiddeld verblijf je 2 à 3 nachten per maand buitenshuis. Soms bezoek je ook ons hoofdkantoor in België.

- **Opportunity management**

Je volgt kansen actief op via ons salesgerichte CRM-systeem (Salesforce). Je houdt contact met verschillende niveaus binnen klantorganisaties — van inkoop tot procesengineering en plantmanagement.

- **Offertes opstellen en opvolgen**

Samen met onze binnendienst stel je offertes op. Je behandelt aanvragen snel en zorgvuldig en presenteert voorstellen op het juiste moment aan de juiste persoon.

Hoe ziet je team eruit als Client Acquisition Manager - Grand Est - France?

Als B2B Client Acquisition Manager – Grand Est - France werk je samen met 58 enthousiaste en gedreven salescollega's in heel Europa, zowel in de buitendienst als op kantoor. Je rapporteert aan de Regional Business Director.

Wie ben je als Client Acquisition Manager - Grand Est - France?

- Je hebt bewezen succesvol te zijn in sales, met een duidelijke focus op het binnenhalen van nieuwe klanten.
- Je begrijpt technische vraagstukken snel en legt complexe oplossingen helder uit. Ervaring in biogas, chemie, waterzuivering, bodemsanering of milieutechniek telt mee als pluspunt.
- Je communiceert overtuigend en voert onderhandelingen met vertrouwen en flair.
- Je werkt zelfstandig, houdt van duidelijke doelen en denkt als een echte hunter.
- Je reist graag en past je flexibel aan bij overnachtingen als dat nodig is.
- Je spreekt vloeiend Frans en Engels. Extra talen zijn mooi meegenomen.

Kun je niet álles afvinken, maar herken je jezelf wel helemaal in onze drie kernwaarden **Teamwork**, **Excellence** en **Devotion**, dan raden we je zeker aan om een kans te wagen!

What's in it for you?

Natuurlijk krijg je in ruil voor je tomeloze inzet en enthousiasme heel wat terug:

- **Een competitief salaris** – We bieden je een aantrekkelijk, méér dan marktconform brutosalaris dat past bij je ervaring.
- **Extra voordelen** – Naast je salaris krijg je een auto van de zaak met laad- of tankpas, een smartphone met abonnement, een pensioenregeling en een salesbonus.
- **Kortingen via partnerships** – Als onderdeel van de Blackstone-groep profiteer je als interne DESOTEC-collega van kortingen op de BRE-Hotels, een collectie van Blackstone-owned hotels en resorts.
- **Work-life-balance / hybrid working** – Je werkt volledig vanuit je comfortabele thuishkantoor. Deze flexibele werkwijze zorgt ervoor dat je ontspannen aan je werkdag begint, zonder de drukte van de ochtendspits, en biedt je veel zelfstandigheid. Natuurlijk blijf je nauw in contact met je collega's en manager via Teams, en ontmoet je hen persoonlijk tijdens onze tweejaarlijkse International Sales Meetings in België.
- **Vrijheid in verlof** – Bij DESOTEC is er geen algemene sluiting. Je krijgt 25 betaalde vakantiedagen die je flexibel kunt opnemen.
- **Groeien als (actieve) kool** – Je krijgt volop ruimte om je rol eigen te maken en jezelf persoonlijk en professioneel te ontwikkelen met een uitgebreid opleidingsaanbod.
- **Gestructureerde onboarding** – Voor elke nieuwe collega stellen we een persoonlijk onboardingplan op, zodat je vanaf dag één soepel meedraait in het team, met onze tools en onze missie.
- **Fun en ontspanning** – Je wordt regelmatig uitgenodigd voor een van de vele afterworks en andere leuke activiteiten. Elk team krijgt ook een teambuildingbudget – jullie bepalen zelf hoe je dat besteedt!

Onze doelstelling en missie?

Bij DESOTEC zetten we ons in voor een **schonere, groenere wereld** voor iedereen. We streven ernaar de planeet te beschermen en positieve ecologische veranderingen in alle sectoren te stimuleren. Bekijk zeker onze [purpose movie](#), waarin deze missie perfect geïllustreerd wordt.

Meer weten over je potentiële toekomstige werkgever? Verdiep je dan in onze website www.desotec.com en volg ons op LinkedIn, Facebook en Instagram via @desotec.

<https://www.desotec.com/en>

