

DESOTEC – Sales Manager - Poland

Sales Manager - Poland

Ben jij gepassioneerd door het openen van deuren bij klanten door hen te overtuigen van uitstekende zuiveringsoplossingen? Zit prospectie en het binnenhalen van nieuwe klanten in jouw natuur? Wil je samen met ons werken aan een groenere, schonere toekomst? Solliciteer dan voor de functie van Sales Manager – Polen.

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 450 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 Sales Manager – Polen?

We groeien snel in heel Europa en zoeken een gedreven salesprofessional om onze klantenbasis in Polen uit te breiden. Steeds meer bedrijven kiezen voor duurzame zuivering – met jouw inzet help je de wereld schoner te maken.

Wat doe je als Sales Manager – Polen bij DESOTEC?

Je neemt de uitdaging aan om nieuwe businessopportunities te identificeren en te winnen in belangrijke industrieën, waarbij je technische oplossingen afstemt op de behoeften van onze klanten.

- **New Business Development**

Als Sales Hunter ligt je primaire focus op het genereren, creëren, managen en ontwikkelen van nieuwe businessopportunities binnen onze strategische doelmarkten in jouw regio. Dit kan ook inhouden dat je meerdere keren per jaar deelneemt aan internationale vakbeurzen.

- **Technische en commerciële oplossingen**

Je biedt technische en commerciële ondersteuning aan (potentiële) klanten, waarbij je jouw expertise en die van onze interne applicatiespecialisten inzet. Je stemt oplossingen af op hun specifieke behoeften.

- **Frequent reizen**

Je bent bereid regelmatig te reizen (ongeveer 3 dagen per week) binnen jouw regio, om prospecten en klanten te bezoeken. Overnachtingen komen geregeld voor. Af en toe kom je ook naar ons hoofdkantoor in België.

- **Opportunity management**

Je volgt opportuniteiten actief op via ons salesgerichte CRM-systeem (Salesforce). Prospecten en klanten volg je regelmatig op, dit op verschillende niveaus, waaronder proces engineering, plant management, milieudiensten en aankoop.

- **Offertebeheer**

Samen met ons Internal Sales team stel je offertes op en zorg je voor een vlotte en efficiënte opvolging van inkomende aanvragen.

Hoe ziet je team eruit als Sales Manager – Polen?

Je komt terecht in een team van fijne, gedreven interne en externe salescollega's verspreid over Europa. Je rapporteert aan de Regional Business Director.

Wie ben jij als Sales Manager – Polen?

- Je bent gevestigd in Polen – en je houdt ervan om onderweg te zijn.
- Idealiter woon je in het zuidwesten – de driehoek tussen Łódź, Wrocław en Kraków.
- Je hebt een bewezen trackrecord (min. 3 jaar) in succesvolle sales, met een focus op het binnenhalen van nieuwe klanten.
- Je hebt een sterke technische aanleg om complexe oplossingen te begrijpen en uit te leggen. Ervaring in biogas, chemie, waterbehandeling, bodemsanering of milieutechnieken is een plus.
- Je beschikt over uitstekende communicatie- en onderhandelingsvaardigheden.
- Je bent zelfgemotiveerd, resultaatgericht en hebt een echte “hunter”-mentaliteit.
- Je bent bereid regelmatig te reizen, inclusief overnachtingen.
- Je spreekt vloeiend Pools (bij voorkeur moedertaal) en Engels; extra talen zijn een plus.

Kun je niet alle vakjes afvinken, maar herken je jezelf wel in onze drie kernwaarden *Teamwork*, *Excellence* en *Devotion*? Dan moedigen we je zeker aan om te solliciteren!

What's in it for you?

- **Een competitief salaris:** We garanderen een (meer dan) competitief basissalaris, afhankelijk van je ervaring.
- **Work-life balance / hybride werken:** Je werkt volledig vanuit je comfortabele home office. Deze flexibele werkregeling laat je toe je werkdag ontspannen te starten, zonder ochtendspits, en met veel autonomie. Natuurlijk blijf je nauw in contact met je collega's en manager via Teams en tijdens onze internationale salesmeetings in België
- **Vrij in te plannen verlof:** Bij DESOTEC is er geen collectieve sluiting. Afhankelijk van je diploma /werkervaring krijg je 20 of 26 betaalde vakantiedagen die je flexibel kan inplannen.
- **Persoonlijke & professionele groei:** Je krijgt alle kansen om je nieuwe rol eigen te maken en verder te groeien door een uitgebreid aanbod aan opleidingen.
- **Gestructureerde onboarding:** Voor elke nieuwe medewerker voorzien we een persoonlijk onboardingplan, zodat je vlot integreert in het team, met onze tools en in DESOTEC's missie.
- **Fun en ontspanning:** Je wordt regelmatig uitgenodigd voor afterwork-events en andere leuke activiteiten. Elk team krijgt ook een teambuildingbudget – jullie kiezen zelf hoe je het inzet!

Onze purpose en missie

Bij DESOTEC zetten we ons in voor een schonere, groenere wereld voor iedereen. We streven ernaar de planeet te helpen beschermen door positieve ecologische verandering te stimuleren in alle sectoren. Je kan onze missie zelf bekijken in de DESOTEC purpose movie.

Nieuwsgierig naar je toekomstige werkgever? Bezoek www.desotec.com en volg ons op LinkedIn, Facebook en Instagram via @desotec.

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