

Vacature bij BPCE Equipment Solutions

Senior Account Manager Technology & Healthcare



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidaatprofiel

- Vanaf 5 jaar ervaring
- In banking of equipment finance
- Sterke drive om complexe materie snel eigen te maken
- Sterke salesskills
- Zelfstarter
- Teamplayer

 **Amersfoort**

BPCE Equipment Solutions, onderdeel van Groupe BPCE, biedt op maat gemaakte lease- en financieringsoplossingen aan klanten in diverse sectoren. Het Technology & Healthcare-segment heeft ambitieuze groeidoelstellingen. Door financieringsprogramma's binnen dit segment te beheren en uit te breiden, draagt de Senior Account Manager wezenlijk bij aan het realiseren van die ambitie.

Over BPCE Equipment Solutions

Met een wereldwijde aanwezigheid in 24 landen ondersteunt BPCE Equipment Solutions de groei en ontwikkeling van ruim 230.000 klanten – vendoren, dealers, fabrikanten en zakelijke klanten – met specifieke kennis van sectoren als transport, industrie, IT, technologie, gezondheidszorg en duurzame energie.

BPCE Equipment Solutions is ontstaan uit Société Générale Equipment Finance, dat jarenlang onderdeel was van de SG Group. Begin 2025 werd het overgenomen door de Franse coöperatieve bankengroep Groupe BPCE – de op een na grootste bank van Europa – en ging het verder onder de naam BPCE Equipment Solutions. De overname markeerde een volgende stap in de ambitie om de leidende aanbieder van equipment lease-financiering in Europa te worden.

De dienstverlening varieert van lease en rental tot voorraadfinanciering, as-a-servicemodellen en factoring – altijd afgestemd op de specifieke behoeften van de klant en diens marktmodel. Die flexibiliteit is typerend voor de werkwijze. BPCE Equipment Solutions onderscheidt zich door maatwerk en een persoonlijke aanpak, in tegenstelling tot veel concurrenten die binnen vastgestelde kaders en via geautomatiseerde portals werken. Deze aanpak maakt het bedrijf uniek in de markt.

In de Benelux telt BPCE Equipment Solutions ongeveer dertig medewerkers, werkzaam op kantoren in Amersfoort en Antwerpen. De schaalgrootte zorgt voor korte lijnen en veel ruimte voor eigen initiatief, terwijl de organisatie tegelijkertijd profiteert van de slagkracht en stabiliteit van een internationale corporate. Die combinatie creëert een werkomgeving waarin medewerkers veel vrijheid en verantwoordelijkheid krijgen om impact te maken én volop kansen krijgen zich verder te ontwikkelen.





Senior Account Manager

De Senior Account Manager beheert bestaande internationale en lokale financieringsprogramma's binnen het Technology & Healthcare-segment, dat sinds enkele maanden onder leiding staat van Eric Grimbergen. De sector biedt veel potentie voor groei, en het aantrekken van een gedreven Senior Account Manager is een voorwaarde om die potentie te benutten.

Door relaties te onderhouden, te verdiepen en nieuwe commerciële initiatieven te ontplooiën, draagt de Senior Account Manager direct bij aan groei van het segment. Onder haar/zijn leiding worden leaseaanvragen tijdig en volgens afspraken verwerkt. Ook brengt de Senior Account Manager nieuwe partners en klanten aan, begeleidt onboardingtrajecten en verzorgt presentaties en trainingen bij de start van een samenwerking, met als doel de proposities van BPCE Equipment Solutions verkoopondersteunend te laten werken.

Een belangrijk onderdeel van de functie is het voorbereiden van grotere en complexere financieringsaanvragen. De cijfermatig goed onderlegde Senior Account Manager analyseert dossiers zorgvuldig en stemt zaken effectief af met collega's in de sales-binnendienst en de Head of Sales. Tijdens de voordracht van dergelijke dossiers aan de collega's van de riskafdeling blijft zij/hij nauw betrokken en zorgt voor heldere communicatie met alle betrokken partijen. Richting klanten is de Senior Account Manager een inhoudelijk sterke en sociaal vaardige gesprekspartner; als collega een verbindende en positieve teamplayer.

“Bij BPCE Equipment Solutions krijg je de kans om hands-on te ondernemen binnen de kaders van een internationale organisatie. De rol biedt veel exposure – zowel intern als extern – en de energie van een groeiend team waarin ontwikkeling en ownership centraal staan.”

**Coert Noordkamp,
Country Manager**

Het is een veelzijdige rol met inhoudelijke, commerciële en coördinerende verantwoordelijkheden die een scherp gevoel voor prioriteiten en overzicht vereisen. Er zijn heldere KPI's, maar tegelijkertijd is er veel vrijheid om zelf invulling te geven aan de werkwijze. Dit maakt de functie zeer interessant voor een commercieel gedreven professional met een sterke intrinsieke motivatie om te presteren. Iemand die nieuwe, complexe materie snel doorgrondt, uitstekend zelfstandig werkt en goed gedijt in een ondernemende, hands-on omgeving. Binnen BPCE Equipment Solutions krijgt deze Senior Account Manager alle ruimte om zich professioneel te ontwikkelen en op termijn nationaal of internationaal door te groeien.





Interesse?

BPCE Equipment Solutions Benelux werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Roland Vetten via roland.vetten@topofminds.com of via Remco Vlemmix remco.vlemmix@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



TOP OF MINDS
Executive Search