

Vacature 20025

Accountmanager

Sikkens

Locatie: Regio Zuid - Holland

Dienstverband: Fulltime

Functie

Als Accountmanager kom je te werken in een groeiende organisatie die niet stilstaat. Je bent verantwoordelijk voor het onderhouden van contact met bestaande klanten en je bent gedreven om op zoek te gaan naar nieuwe mogelijkheden binnen de markt. Wanneer jij de accountmanager bent die over commercieel talent en creativiteit beschikt en het leuk vindt om over de vloer te komen bij klanten die hun armen uit de mouwen steken, dan past deze functie bij jou!

Organisatie

Onze opdrachtgever is een vrije verfgroothandel met meerdere Sikkens Center Filialen. Sikkens behoort wereldwijd tot één van de grootste fabrikanten van verven en lakken ter wereld. Sikkens beschikt over tientallen verkooppunten en vanuit deze filialen staan zij in contact met de eindgebruikers, de professionele schilders. Voor de regio Rotterdam zijn wij nu op zoek naar een accountmanager. Je komt te werken in een team van accountmanagers, collega's van techniek en collega's van de filialen, samen maken jullie het verschil voor de klant!

Wat ga je doen?

- Verantwoordelijk voor de marktwerking van prospecten in de regio van Zuid - Holland.
- Onderhouden van contact met bestaande relaties (professionele schildersbedrijven, VvE's, aannemers, etc.) en kijken naar de mogelijkheden om deze samenwerking verder uit te bouwen.
- Adviseren van klanten en het maken van technische adviezen om samen tot de beste oplossing te komen.
- Opzetten van een marktplan om de gestelde targets met de regio te behalen.

Waar moet jij aan voldoen?

- MBO werk- en denkniveau.
- Circa vijf jaar ervaring in een commerciële buitendienstfunctie in deze branche (verf- en/of bouw gerelateerd).
- Ervaring of affiniteit met de schilders- en/of de bouwbranche.
- Vloeiende beheersing van de Nederlandse taal.
- Proactieve, ondernemende en commerciële instelling.
- Sociaal sterk en je staat stevig in je schoenen.

Wat bieden we jou?

- Een uitdagende baan binnen een dynamische en commerciële organisatie.
- Goed salaris.
- Mogelijkheid om via cursussen productkennis en vaardigheden te vergroten.
- Een auto, laptop en telefoon.

Hoe is de bedrijfscultuur?

Het team van ongeveer 80 medewerkers (inclusief de vrije vergroothandel) wil van elkaar leren en bouwen aan een mooi bedrijf, goede klantrelaties en excellente klantervaringen. Men is resultaatgericht en wil in de komende jaren duidelijk doorgroeien. Daarbij is het van groot belang dat iedereen gaat voor echte klanttevredenheid. Goed samenwerken en plezier in het werk zijn belangrijke uitgangspunten.

Is dit wat voor jou?

Als je enthousiast bent geworden over deze functie, kun je voor meer informatie contact opnemen met Henk Westerduin.

h.westerduin@why-search.nl

06 156 318 04