

Vacature 20005

Accountmanager

Verfproducent

Locatie: Regio Eindhoven

Dienstverband: Fulltime

Functie

Word jij enthousiast van het bezoeken van klanten en heb je de drive om continue op zoek te gaan naar nieuwe mogelijkheden om klanten aan je te binden? Beschik je over commercieel talent en creativiteit en werk je graag voor een toonaangevend merk binnen de verfbranche? Lees dan snel verder!

Organisatie

Onze opdrachtgever, Sikkens, is onderdeel van de AkzoNobel-groep en 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 Eindhoven zijn wij nu op zoek naar een accountmanager. Je komt te werken in een team van accountmanagers, collega's van techniek, collega's van de filialen en je rapporteert aan de regiomanager.

Wat ga je doen?

- Je bent verantwoordelijk voor de marktwerking van prospecten in de regio van Eindhoven, hierbij maak je gebruik van je eigen creativiteit en commerciële instinct.
- Onderhouden van contact met de bestaande relaties (kleine tot middelgrote schildersbedrijven) en kijken naar de mogelijkheden om deze samenwerkingen verder uit te bouwen.
- Adviseren van klanten om samen tot de beste oplossing te komen door het geven van technisch advies.
- Opzetten van een marktplan om de gestelde targets met de regio te behalen.
- Ondersteunen van collega's op het filiaal waar nodig en het onderhouden van contact met de aanwezige klanten op het filiaal

Waar moet jij aan voldoen?

- MBO/HBO werk- en denkniveau.
- Circa twee tot vijf jaar ervaring in een commerciële buitendienstfunctie.
- Je bent een echte hunter die een visie heeft op het werven van nieuwe klanten en deze vervolgens op de juiste wijze weet te managen.
- Vloeiende beheersing van de Nederlandse taal.
- Proactieve, ondernemende en commerciële instelling.
- Je bent sociaal sterk en staat stevig in je schoenen.

Wat bieden we jou?

- Goed salaris en goede secundaire voorwaarden (bovengemiddeld aantal vakantiedagen).
- Functie binnen een grote organisatie waar er de mogelijkheden zijn om te blijven ontwikkelen.
- Laptop en telefoon van de zaak.
- Een auto van de zaak.

Hoe is de bedrijfscultuur?

Bij AkzoNobel geloven ze dat ze hun onderneming maar net zo snel kunnen laten groeien als hun mensen. Eigen ideeën, out-of-the-box initiatieven en visie op relatiebeheer worden erg gewaardeerd en daarmee kun je ver komen! Binnen de organisatie hechten ze verder veel waarde aan de inzet van Performance Management om effecten van gedrag meetbaar te maken en activiteiten toe te splitsen op de targets. Zo word je uitgedaagd na te denken over de juiste balans in strategische afwegingen en de energie die je in klanten steekt in relatie tot het behaalde rendement. Binnen het team van Eindhoven wordt openheid, gedrevenheid en een beetje humor erg gewaardeerd!

Is dit wat voor jou?

Als je enthousiast bent geworden over deze functie, kun je voor meer informatie [hier](#) contact opnemen met Yvanka Westerduin.

y.westerduin@why-search.nl

06 464 186 62