

Accountmanager

Ben jij iemand die bouwmaterialen kent én makkelijk contact maakt met klanten? In deze functie combineer je advies en verkoop met relatiebeheer, inkoop en een stukje ondernemen. Je zit dus niet alleen achter je bureau, maar bent ook op locatie en in de shop/showroom te vinden.

Samenvatting

Locatie: **Oirschot**

Dienstverband: **40 uur**

Salaris: **€3.400 - €5.500**

Ben jij een commercieel talent uit de bouw die meer wil dan alleen offertes maken? Wil je het verschil maken bij grote klanten, scherp inkopen en zelf de weg op om nieuwe aannemers binnen te halen? Bij dit familiebedrijf in de bouwmaterialen ben je niet zomaar een accountmanager. Samen met de commercieel directeur zet je de commerciële organisatie neer en bepaal je mee hoe het bedrijf de komende jaren groeit.

Wat ga je doen In deze rol ben je de commerciële spil van het bedrijf. Je bent verantwoordelijk voor grote klanten en kent hun projecten van binnen en buiten. Je neemt nieuwe projecten met ze door, denkt mee over de beste materialen en oplossingen en zorgt dat alles van offerte tot levering goed loopt.

Omdat je zowel verkoop als inkoop in handen hebt, weet je precies waar de marge zit. Je onderhandelt met leveranciers en zorgt dat er tegen goede prijzen wordt ingekocht, zodat je jouw klanten scherp kunt bedienen.

Een deel van je tijd zit je niet achter je bureau maar ben je onderweg. Je bezoekt aannemers in de regio, bouwt nieuwe relaties op en zorgt dat zij voor dit bedrijf kiezen. Daarnaast krijg je de ruimte om mee te denken over nieuwe kansen in de markt en hoe de commerciële afdeling zich verder kan ontwikkelen en slimmer kan werken.

Je werkzaamheden:

- Je bouwt samen met de commercieel directeur de commerciële organisatie verder op
- Je bent verantwoordelijk voor de grootste klanten en neemt hun projecten met ze door
- Je adviseert over bouwmaterialen en passende oplossingen per project
- Je stelt offertes op, volgt ze actief op en begeleidt orders van A tot Z
- Je onderhandelt met leveranciers en zorgt voor scherpe inkoopafspraken
- Je gaat de regio in om nieuwe aannemers aan je te binden

- Je denkt binnen het managementteam mee over groei, kansen en verbeteringen

Waar je terecht komt Je komt terecht bij een familiebedrijf in de bouwmaterialen met korte lijnen en een hecht team. Beslissingen worden snel genomen en jouw ideeën worden echt gehoord. Je krijgt de ruimte om je eigen stempel te drukken op de commerciële aanpak en je ziet direct het resultaat van je werk terug. Naast het werk zijn er regelmatig personeelsuitjes waar collega's elkaar ook buiten de werkvloer leren kennen.

Wie we zoeken

- Je hebt ervaring in de bouwbranche en goede kennis van bouwmaterialen
- Je bent commercieel sterk en haalt energie uit het binnenhalen en uitbouwen van klanten
- Je kunt goed onderhandelen, zowel met klanten als met leveranciers
- Je denkt verder dan vandaag en wilt meebouwen aan de groei van een bedrijf
- Je gaat graag naar buiten en legt makkelijk contact met aannemers
- Je werkt nauwkeurig en houdt overzicht, ook als het druk is
- Ervaring met inkoop is een grote pré

Wat je mag verwachten

- Een salaris van €3.400 tot €5.500 bruto per maand
- Een fulltime functie van 40 uur per week
- Een sleutelrol met veel vrijheid, verantwoordelijkheid en invloed op de koers van het bedrijf
- Een plek in het managementteam
- Volop ruimte om jezelf verder te ontwikkelen binnen de bouwbranche
- Goede secundaire arbeidsvoorwaarden volgens de HIBIN-cao
- Regelmatig personeelsuitjes met een betrokken team

Interesse? Zie jij jezelf samen met de directie de commerciële koers bepalen? Solliciteer dan direct. Heb je eerst nog vragen? Neem gerust contact op met Reinier via 06 16472181.