

GEZOCHT: ACCOUNTMANAGER PROTECTIVE COATINGS

Ons bedrijf

Al bijna 40 jaar levert Hodij Coatings B.V. industriële lakken en coatings, vanuit de vestigingen Hoogeveen en Eersel. We leveren vrijwel alle producten van toonaangevende leveranciers die in de verfverwerkende industrie gebruikt worden. Onze verfsystemen worden verbruikt in verschillende marktsegmenten: commercieel transportlakken, autolakken, protective coatings, industriële coatings en hout- en interieurbouw lakken en beitsen. Binnen haar werkgebied heeft Hodij Coatings een uitstekende reputatie opgebouwd. Naast lakken en coatings in alle denkbare kleuren en kwaliteiten, leveren we de materialen, producten, apparatuur, training en begeleiding die nodig is om lak en coating te verwerken. Wij zijn geen producent, maar modificeren wel. Zo ontwikkelen wij kleuren, glansgraden, lakken op specifieke viscositeit. Zo nodig voegen wij additieven toe voor speciale effecten: kortom maatwerk en specialisme!

Wij zoeken een **Accountmanager Protective Coatings** voor 40 uur per week.

Doel van de functie

Het minimaal realiseren van de omzet en brutomarge, in coating producten en non-paint artikelen, conform de door de Sales Manager goedgekeurde budgetten.

Als **Accountmanager PC** onderhoudt en bouwt u aan contacten met (potentiële) afnemers. U levert uw bijdrage aan de verkoop -, en accountplannen. U werkt op een constructieve wijze samen met uw interne collega's, óók van de andere PMC's en verzorgt de algemene coördinatie van uw accounts met Hodij Coatings en de betreffende verffabrikanten.

Profiel

Van de geschikte kandidaat verwachten wij dat hij of zij beschikt over:

- ◆ Minimaal HBO denk- en werkniveau, aangevuld met cursussen op verftechnisch -, verkoop -, en commercieel economisch gebied.
- ◆ Bereidheid zich verder te ontwikkelen.
- ◆ Minimaal 3 jaar ervaring in een industriële, lakverwerkende, omgeving en/of verkoopfunctie in deze markt, waarin is bewezen een waardige en betrouwbare gesprekspartner voor ingenieurs en projectleiders te zijn.
- ◆ In staat en de drive om de gestelde doelen te behalen m.b.t. omzet, marge, aantal nieuwe relaties en marktaandeel.
- ◆ Bereid en in staat om zelfstandig verfadviezen te schrijven.
- ◆ Kostenbewust zijn.
- ◆ Vermogen tot samenwerking.
- ◆ Werkt mee aan de groei van de onderneming door óók in andere PMC's actief te zijn wanneer dat nodig is.
- ◆ Een pioniersmentaliteit hebben.
- ◆ Klantgerichtheid hoog in het vaandel hebben.
- ◆ Goede communicatieve vaardigheden in woord en geschrift en goede kennis van (technisch) Engels.
- ◆ Handelt in overeenstemming met de strategie en waarden van Hodij Coatings.
- ◆ Verzamelt en ordent informatie om inzicht te krijgen in kansen en bedreigingen bij zijn klanten en prospects en in de industriële markt in het algemeen.
- ◆ Toont durf om de belangen van zowel zijn klant als Hodij Coatings optimaal te dienen.

Wat wij bieden

- ◆ U krijgt een zelfstandige en afwisselende baan in een modern en snel groeiend bedrijf.
- ◆ U krijgt de kans uw reeds opgedane ervaring en kennis binnen deze functie verder te ontplooiën.
- ◆ U ontvangt een goed en passend salaris en een volwaardig pakket secundaire arbeidsvoorwaarden.

Contactgegevens

Wilt u meer weten over deze functie en graag solliciteren?
Stuur dan je cv + motivatiebrief per post of per e-mail naar:



Hodij Coatings BV
T.a.v. A. Oosterhof
Industrieweg 51
Postbus 2003
7900 BA Hoogeveen



a.oosterhof@hodijcoatings.nl