

Hodij Coatings B.V. is al meer dan 40 jaar totaalleverancier en kennispartner van industriële lakken en coatings voor professioneel gebruik. Zij is met 45 betrokken medewerkers een flexibele en zelfstandige speler binnen de verf- en coatingindustrie waar je niet omheen kunt. De nieuwste investeringsplannen staan garant voor verdere groei en uitbreiding van het marktaandeel.

Vanuit de vestigingen in Hoogeveen en Eersel levert Hodij Coatings binnen 24 uur vrijwel alle producten die in de professionele verf- en coatingverwerkende industrie gebruikt worden. Het leveren van lakken en coatings is het resultaat van maatwerk waarmee Hodij Coatings vakkundig reageert op speciale en specifieke klantwensen. Modificatie op maat, denk onder andere aan duurzaamheid, viscositeit, corrosiebestendigheid, glansgraden, kleuren en of toevoegingen van speciale additieven voor speciale effecten. Qua verfsystemen levert ze een complete range van bijvoorbeeld commercieel transportlakken, autolakken, protective coatings, industriële coatings, poedercoatings en hout- en interieurbouw lakken en beitsen. Naast de levering van coatings en lakken levert Hodij Coatings alle materialen, producten, apparatuur, (product)training en begeleiding die klanten nodig hebben om de lakken en coatings effectief te kunnen verwerken.

Zie ook www.hodijcoatings.nl voor verdere achtergrondinformatie, de bedrijfsbrochure en een blik in de uitgebreide productrange.

Gezocht: Accountmanager Autoschade Car Refinish | Noord Nederland

De uitdaging bij Hodij Coatings

In deze uitdagende ambulante functie ben je verantwoordelijk voor de vertegenwoordiging van Hodij Coatings voor de autoschadebranche. Om verdere groei en borging van de positie te kunnen realiseren, zoeken we een Accountmanager voor de regio Noord. Je portefeuille bestaat uit de autoschadebedrijven en de schadeketens.

Jouw goed onderbouwde sales- en accountplan staat garant voor optimale klanttevredenheid, hoge servicegraad, omzet en marge bij bestaande klanten en een korte levertijd. Jouw actieve marktwerking, vakkennis en advies zorgt voor een planmatige bewerking van prospects en potentiële klanten. Hierdoor borg je de business met bestaande klanten en verwerf je nieuwe klanten, indicatief qua inspanning respectievelijk 65% en 35% van je tijdsbesteding.

Binnen het verkoopteam van Hodij Coatings, thans 10 personen, draag je bij aan een slagvaardige samenwerking, het delen en uitwisselen van marktkennis, benutten van kansen en optimaliseren van de dienstverlening. Je bent natuurlijk selfsupporting en zelfredzaam, maar je kunt uiteraard voor ondersteuning en kennis terugvallen op de afdelingen verkoop binnendienst, marketing en techniek. Vanzelfsprekend staan ook andere directe collegae ter beschikking, jouw gedegen advies is namelijk de basis voor effectieve sales. Je legt verantwoording af aan de Verkoop leider.

Profiel

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

- Afgeronde HBO opleiding in commerciële/technische richting of een bedrijfskundige studie, aantoonbaar HBO werk- en denkniveau is een harde eis.
- Minimaal 5 jaar ervaring als accountmanager of commercieel adviseur met de industrie en aanverwant als doelgroep.
- Vanzelfsprekend is advieservaring met verf, lakken, coatings of inkt een pluspunt.
- Communicatief vaardig, in staat om op een verscheidenheid aan niveaus je commerciële boodschap en advies goed over te brengen.
- Goede kennis van (technisch) Engels woord en geschrift.
- Tactische denker die marktkennis kan vertalen naar acties en activiteiten richting de doelgroep.

Ben jij degene die we zoeken?

Spreekt het je aan en kun je voldoen aan het gestelde profiel? Dan zijn wij benieuwd naar jouw cv en motivatie! Je kunt je gegevens mailen naar info@hodijcoatings.nl.

Voor vragen of een toelichting kun je bellen naar Carlo v/d Weij: 06-53679352