

Key Accountmanager Aquaplan DHZ / DIY

Aquaplan, trendsetter in Doe-Het-Zelf

Aquaplan is onderdeel van het Belgische ATAB nv. Aquaplan is marktleider met haar producten in de Belgische en Nederlandse Doe-Het-Zelf sector (DHZ). ATAB (550 mw.) bestaat reeds 100 jaar en is een gerenommeerd bedrijf met een omzet van € 140 miljoen. Het hoofdkantoor bevindt zich in Antwerpen. In 1985 introduceert ATAB met Aquaplan een totaalassortiment vochtbestrijdingsproducten voor de doe-het-zelver. Aquaplan producten bieden oplossingen voor alle vochtproblemen op platte en hellende daken, binnen- en buitenmuren, keldermuren en funderingen. Bij de ontwikkeling van producten houdt ATAB er rekening mee dat de producten klant- en milieuvriendelijk zijn en getoetst aan de nieuwste voorschriften van de milieuwetgeving. Aquaplan is dan ook onderscheiden voor de beste service en commerciële aanpak in de DHZ sector en voor de lancering van het meest innovatieve product.

Voor Aquaplan zijn wij op zoek naar een gedreven, professionele en zelfstandige key-accountmanager, die verantwoordelijk wordt voor de producten en relaties van Aquaplan in Nederland.

De functie

Als Key-accountmanager DHZ bij Aquaplan ben je dé verantwoordelijke persoon voor het verder onderhouden en ontwikkelen van de bestaande klanten op hoofdkantoorniveau in Nederland. Daarnaast heb je oog voor nieuwe kansen en prospects en je zet deze kansen om in concrete resultaten. Klanten zijn alle bekende DHZ retail organisaties. Naast klanten en prospects zorg je voor een optimale relatie met de distributeur van de Aquaplan producten in Nederland, waar je nauw mee samenwerkt. Voor jouw klanten ben je het eerste aanspreekpunt. Je inventariseert hun behoeftes, denkt mee en adviseert. Je werkt samen met een vaste medewerker binnendienst, die werkt vanuit het kantoor in Laren (NL). Je rapporteert aan de Directeur Marketing & Sales Aquaplan.

Relevante taken die behoren bij deze functie:

- Relatieonderhoud en ontwikkeling met betrekking tot bestaande klanten en het behalen van de gestelde doelen;
- plannen, ontwikkelen, voorstellen en opvolgen van verkoopbevorderende acties;
- adviseren van klanten betreffende producten en diensten van Aquaplan;
- acquisitie van strategische klanten;
- eigen agendabeheer, je plant zelf jouw agenda op effectieve wijze;
- voeling houden met de diverse winkeltypes en rapportage van nieuwe ontwikkelingen in de markt die van belang zijn voor de producten van Aquaplan;
- uitwisseling van marktinformatie en bewaking en ontwikkeling van afspraken met de distributeur, zodat logistieke en administratieve processen goed verlopen.

Wij zoeken

Je bent een verkoper die ruim ervaren is in het communiceren en onderhandelen met beslissers op hoofdkantoorniveau binnen de Doe-Het-Zelf sector. Naast het onderhouden van relaties, ben je ook gedreven in het ontwikkelen en het verder uitbouwen van relaties. Je bent als verkoper gewend zelfstandig te werken en kan goed met deze verantwoordelijkheden omgaan. Naast zelfstandig werken, ben je gericht op een goede samenwerking met collega's.

De belangrijkste criteria die we zoeken in een kandidaat:

- HBO werk- en denkniveau;
- ruime ervaring in de verkoop op hoofdkantoonniveau binnen de DHZ sector;
- uitmuntende relatiemanager, zowel naar klanten als naar andere partners toe;
- gewend zeer zelfstandig te opereren;
- ervaren en bedreven met het opmaken van cijferanalyses en rapportages;
- ervaring met het uittekenen van schappenplannen en kennis van de relevante achtergronden daarbij;
- uitstekende communicatieve vaardigheden in woord en in geschrift;
- initiatiefrijk en innovatief ingesteld;
- je woont enigszins centraal in Nederland.

Het aanbod

Aquaplan biedt je de mogelijkheid om, vanuit een internationale, dynamische, financieel gezonde organisatie met een sterke marktpositie, jezelf verder te ontwikkelen. Hierbij krijg je de ruimte om zelfstandig te werken en heb je direct invloed op het resultaat.

Aquaplan biedt verder:

- Een prima vast salaris, met daarnaast een bonusregeling (opvraagbaar bij AV);
- Leaseauto, mobiele telefoon, laptop met randapparatuur, onkostenvergoeding, pensioenregeling etc.

Regio

Nederland. Jouw verkoopactiviteiten zijn landelijk. Verder werk je vanuit huis of het kantoor in Laren.

Interesse?

Heb je interesse en voldoe je aan de eisen in het profiel? Dan zien wij jouw reactie graag tegemoet. Wij geven de voorkeur aan online sollicitaties (CV + motivatie) via onze eigen website www.avdiensten.nl. Concrete inhoudelijke vragen? Neem dan contact op met John Snijder via mail@avdiensten.nl of op het telefoonnummer 033-2860150 (06-34343499). Meer informatie over Aquaplan of ATAB nv kan u vinden op: www.aquaplan.com en www.atab.be.

Contactgegevens

AV Werving & Selectie, John Snijder, Ruimtesonde 19, 3824 MZ Amersfoort, Tel. : 033-2860150, Fax : 033-2860149, E : mail@avdiensten.nl, I : www.avdiensten.nl.

Sollicitatieprocedure

De procedure bestaat uit meerdere gesprekken. Het eerste gesprek vindt plaats bij AV Werving & Selectie in Amersfoort. De vervolggesprekken vinden plaats bij Atab. Een referentieonderzoek en assessment maken deel uit van de procedure. AV Werving & Selectie is een Summum.nu gecertificeerd bureau. Het keurmerk biedt zekerheid ten aanzien van onze vakbekwaamheid, integriteit en zorgvuldigheid.

Key Words

Vacature, sales, Verkoop, Verkoper, Sales, Buitendienst, Accountmanager, Account Manager, Key-accountmanager, Key accountmanager, Key account manager, Relatiebeheer, DHZ, DIY, Non-Food, Non Food, Strategisch, Hoofdkantoor, Landelijk, Nederland, Nationaal.