

Job Title: **Key Account Manager**

Job ID: S645

Location: Rotterdam

Industry: DIY / DHZ / FMCG

Job Type: Full-time

Functie:

Key Accountmanager Bison bij Bolton Adhesives Consumer Benelux. Snelle, korte lijnen, directe actie en vooral eigen initiatief. Verantwoordelijk voor het zelfstandig ontwikkelen, onderhouden en uitbreiden van de bestaande contacten met de grote key accounts in de Benelux. Hoofdkantoren van retailers actief in de Doe-Het-Zelf en Food. We zoeken een gedreven persoon, een winnaar - die net een stapje harder loopt en graag wil scoren. Jij bent de smart verkoper pur sang, je houdt van onderhandelen en zorgt voor meer omzet, groei en winstgevendheid bij je bestaande en nieuwe klanten. Het is een veelomvattende functie, jij onderhandelt met power, werkt klant- en resultaatgericht en je hebt een goed netwerk in DHZ-branchen. Je bent creatief, mensen-mens, gedreven, enthousiast, flexibel, pro-actief en hands-on. Je houdt van hard werken en bent beslist geen 9-to-5 type. Je neemt initiatief, je hebt een mening en een visie en weet die goed over te brengen. Je kunt zelfstandig accountplannen maken en goed presenteren én overtuigen. Je werkt in een Benelux-organisatie qua sales en marketing alsmede in logistiek en productie. Je bent bereid om te reizen in de Benelux. Je rapporteert rechtstreeks aan de Country Director Consumer Benelux. Een topper in zijn vakgebied, met een speciale voorliefde en gave voor het inspireren, het coachen en het ontwikkelen van de talenten in zijn team.

Opdrachtgever:

Bolton Adhesives, bekend van de A-merken Bison, UHU Bostik en Griffon, is een hard groeiende internationale onderneming actief in Doe-Het-Zelf (DHZ). Bolton Adhesives is onderdeel van de Bolton Group en is vertegenwoordigd in meer dan 125 landen. Het totale global portfolio van Bolton Group omvat bekende merken in de categorieën voeding, persoonlijke verzorging, lijmen en gezondheidszorg. Bolton Adhesives heeft een sterk assortiment merken en is actief in de lijmen, kitten, cleaning en hechtmiddelen. Bolton is gevestigd in Rotterdam met een productie-unit in Goes. De cultuur is warm, mensgericht met veel passie en trots voor het merk en de producten. Sterke persoonlijkheden met een open blik en houding en een motivatie om op respectvolle manier het verschil te maken komen hier het best tot hun recht.

Functie-eisen:

HBO+/ WO

5-6 jaar relevante sales-ervaring hoofdkantoren Retail (voorkeur DIY-food)

Winnaarsmentaliteit en onderhandelaar

Concept denker & seller

Sterk in analyse en gestructureerd werken

Klant- en marktgericht, pro-actief

Passie voor consument, retail en merken
Business driven, commercieel, work hard & play hard
Vloeiende beheersing Nederlands en Engels

Arbeidsvoorwaarden:

De opdrachtgever kent een totaalpakket van zeer aantrekkelijke (secundaire) arbeidsvoorwaarden.

Volg onze LinkedIn Company Page om op de hoogte te blijven van onze nieuwste vacatures!

Reageer DIRECT, mét cv

Wij ronden deze procedure binnen 6 weken af

Contact: Huub Terpstra
h.terpstra@sterlingholmes.com