



Job Title: **Account Manager Midden-Oost Nederland**
Job ID: S512
Company: Versluis Paint & Non-Paint
Location: Barendrecht (Rayon Arnhem – Apeldoorn - Amersfoort)
Industry: Groothandel – DIY – B2B
Job Type: Full-time

Functie:

Account Manager bij de grootste leverancier van paint en non-paint producten in Nederland. De klanten zijn retailers (o.a. DIY-zelfstandigen, Agri & Non-Food), industrie, scheepvaart en de zelfstandige leden van inkoopcombinaties. Versluis onderscheidt zich o.a. door een vooruitstrevend logistiek, een commercieel assortiment, weldoordachte schappenplannen, meedenkende verkopers en adviseurs, een hoge servicegraad en oprechte klantvriendelijkheid. Dat geheel gecombineerd met bestelgemak zorgt ervoor dat je als Account Manager van Versluis overal met een goed verhaal kunt binnenstappen. Klinkt als een easy job voor een goede sales professional? Niet helemaal. Want het product en het bedrijf zijn bijzonder en dat moet jij ook zijn. We zoeken een gedreven relatiemanager (circa 50% van de tijd / "new business" circa 50%; acquisitie van nieuwe klanten is belangrijk voor Versluis), die een stapje extra zet. Iemand die consumenten taal spreekt (retailers = taal van zijn klanten), in doorverkoop en second placings denkt. Jij onderhoudt een gezonde zakelijke relatie en verzorgt de toegewezen schappen. Je hebt passie voor het merk, het product, de consument en de winkelier. Dat leer je niet, dit zit in je. Je bent leergierig, een zelfstarter en een pittige teamspeler. Je werkt graag samen met andere rayons, om ervaring op te doen, best practices te delen en successen te vieren. Past je dit? Dan hebben wij dé salesfunctie voor jou. Je rapporteert aan de Sales Manager en je werkt vanuit huis (bij voorkeur woonachtig Arnhem – Apeldoorn - Amersfoort). Nieuwe functie vanwege uitbreiding van de accountmanagers.

Opdrachtgever:

Versluis is een klantgerichte familieonderneming, leverancier van paint en non-paint aan retail, inkoop combinaties en professionele afnemers (Schildersbedrijven, de Bouw en Maritiem). Versluis wordt gewaardeerd voor het gemakkelijk zaken doen; snelle levertijden van een breed en diep assortiment. Met een leuk team worden kwaliteitsproducten met hoge omloopsnelheid en goede marges en value for money geleverd. Naast diverse aansprekende merken, wordt er gewerkt met eigen merken (Veba, Mondial en Flensburg) en levert men ook Private Label. Versluis is met 25 medewerkers groot genoeg om het verschil te maken en klein genoeg om persoonlijk te blijven. Er is de afgelopen periode flink geïnvesteerd in IT en marketing waaronder de nieuwe website & webshop die medio 2020 operationeel is en zeer belangrijk is voor Versluis. Mede daarom wil men nu de organisatie op een aantal commerciële plekken (sales en marketing) versterken. Versluis is gevestigd in Rotterdam – Barendrecht



Functie-eisen:

MBO / HBO werk en denkniveau

Ervaring met merk, Private Label en marge producten

Wonend in rayon Midden Oost Nederland (regio Arnhem – Apeldoorn - Amersfoort)

Klant-, markt- en resultaatgericht.

Sterk in het leggen van contacten (“new business”) en het onderhouden van relaties

Business driven, commercieel, work hard & play hard

Goede beheersing Nederlands

Doelgericht, flexibel, stressbestendig en kan goed in teamverband werken

Reageer DIRECT, *mét cv*

Contact: Stefan van der Valk
s.vandervalk@sterlingholmes.com

Sterling & Holmes ziet het als haar verantwoordelijkheid om zorgvuldig met jouw privacy om te gaan. Na het insturen van je cv en/of motivatie worden jouw persoonlijke gegevens verwerkt in ons CRM-systeem. Deze gegevens worden gebruikt voor het sollicitatieproces. Zonder je uitdrukkelijke toestemming worden deze gegevens nooit met derden gedeeld.