

Vacature 2029

Accountmanager Opdrachtgevende Markt

Mooij Verf, Professionele Verfgroothandel

Locatie: Focus op Regio Noord-Holland

Dienstverband: Fulltime

Functie

Mooij Verf heeft oplossingen voor onderhoudsbedrijven en andere opdrachtgevers. In deze functie ben je verantwoordelijk voor de verkoop van het gehele productportfolio van Mooij Verfgroothandel. De aandacht ligt vooral op het ontwikkelen van New Business door het bezoeken van de opdrachtgevende markt. De professionele schilder en het vastgoedonderhoudbedrijf bepaalt steeds meer het verfsysteem wat wordt gebruikt. Mooij Verf kan hierbij een adviserende, verfmerk- onafhankelijk rol spelen. Afspraken met de opdrachtgever worden vaak gemaakt op basis van prestatie indicatoren, het gaat om het geven van advies en resultaatgericht vastgoedonderhoud.

Organisatie

Kwaliteit, kennis en advies, daar draait het om bij Mooij Verf: dé partner op het gebied van verf en verfsystemen. Mooij Verf is een dynamische en professionele verfgroothandel, die actief in de markt opereert als leverancier en adviseur voor de schildersbranche en de opdrachtgevende markt, zoals woningcorporaties en zorginstellingen. Zij leveren niet alleen de hoogste kwaliteit, maar vervullen ook een spilfunctie op het gebied van resultaatgericht vastgoedonderhoud. Mooij Verf is opgericht in 1936 en van oorsprong een familiebedrijf. In 2002 is Mooij Verf onderdeel geworden van Koninklijke Van Wijhe Verf uit Zwolle. In de loop der jaren is Mooij Verf uitgegroeid tot een verfgroothandelsorganisatie met 17 vestigingen in de provincies Noord-Holland en Overijssel. Met een uitgebreid product- en dienstenpakket heeft Mooij Verf een solide en herkenbare marktpositie. Efficiënte logistiek, maatwerk-advies en een flexibele organisatie zijn de pijlers van deze onderneming.

Wat ga je doen?

- Realiseren van nieuwe omzet door business development bij de opdrachtgevende markt:
 - Vastgoedonderhoudsbedrijven, woningbouwverenigingen, aannemers en Verenigingen van Eigenaren en dergelijke.
- Coördinatie van ingewikkelde, verf technische vraagstukken in samenwerking met adviseurs van Mooij Verf of haar toeleveranciers.
- Geven van adviezen en het maken van meerjarige onderhoudsplannen.
- Zelfstandig onderhandelen en nieuwe opdrachten binnenhalen in samenwerking met de overige accountmanagers.
- Begeleiden van werken, inspectie en nazorg.

Waar moet jij aan voldoen?

- HBO werk - en denkniveau met een technische of commerciële opleiding.
- Minimaal 5 jaar buitendienst saleservaring in een soortgelijke functie.
- New Business ontwikkelen zit in jouw DNA.

- Ruime ervaring of sterke affiniteit met de schilders- of bouwbranche.
- Flexibel, veerkrachtig met een groot aanpassingsvermogen.
- Flair, een grote gunfactor, klant- en resultaatgerichtheid, sterk in de communicatie en een goede organisator.

Wat bieden we jou?

Tegenover jouw kennis, ervaring, inzet én enthousiasme staan goede arbeidsvoorwaarden:

- Een goed vast salaris en goede pensioenregeling.
- 30 vakantiedagen.
- Een auto, laptop en telefoon van de zaak.

Hoe is de bedrijfscultuur?

Mooij Verf is een dynamische en professionele verfgroothandel en biedt jou de mogelijkheid om te werken in een leuk, ervaren en gedreven verkoopteam. Een uitdagende zelfstandige baan, met voldoende vrijheid en verantwoordelijkheid binnen de functie. Werken binnen een professionele organisatie met groeiambitie, dat veel waarde hecht aan betrokkenheid en initiatieven van collega's.

Is dit wat voor jou?

Als je enthousiast bent geworden over deze functie, kun je voor meer informatie contact opnemen met Henk Westerduin. h.westerduin@why-search.nl 06 156 318 04.