

## Copagro

### Accountmanager Nederland

Locatie: Heel Nederland

Dienstverband: Fulltime

Vacaturenummer: 26030

#### Functie

Copagro is 'de onbetwiste autoriteit in verf- en decoratiedistributie', zowel in België als in Nederland. Iedere medewerker draagt een steentje bij aan het succes van de organisatie. Om de klanten in Nederland van een optimale service te blijven voorzien en de business verder uit te bouwen, zoekt Copagro naar een gedreven Accountmanager. In deze commerciële rol kun je, door jouw inzet en resultaten, een merkbaar verschil maken. Ben jij die communicatieve en enthousiaste professional die op een slimme en natuurlijke manier sterke relaties opbouwt met zowel klanten als collega's?

#### Dan past deze functie bij jou!

Copagro is een financieel gezond en sterk groeiend bedrijf dat blijft investeren in de toekomst. Met haar centrale voorraad in Temse (België), uitstekende logistieke service en sterke inkoopkracht, is Copagro in staat om het juiste product, tegen de beste prijs, binnen de kortst mogelijke termijnen te leveren aan haar professionele klanten. Als Accountmanager in Nederland ben jij de schakel die alles verbindt.

#### Ben jij zelfstandig en heb jij die positieve mindset die bij Copagro past? Ontdek dan de vacature van Accountmanager Nederland!!

#### Wat je gaat doen

Als Accountmanager ben je verantwoordelijk voor de verkoop van het volledige Copagro-assortiment (uitgezonderd de verven) aan bestaande verfgroothandels en hun filialen in Nederland. Na een gedegen opleiding ontwikkel je je tot een betrouwbare sparringpartner voor klanten en draag je actief bij aan de verdere groei van Copagro. Een groot deel van je tijd besteed je aan klantbezoeken. Je bent dagelijks onderweg en bezoekt een aantal klanten per dag. Tijdens deze bezoeken onderzoek je de wensen en behoeften van klanten, geef je goed onderbouwd advies en signaleer je commerciële kansen. Daarnaast verzorg je producttrainingen, ondersteun je promotionele activiteiten en neem je deel aan open dagen en beurzen.

Door jouw regelmatige aanwezigheid bij klanten bouw je duurzame relaties op met zowel inkopers als filiaalhouders en medewerkers op de werkvloer. Je analyseert verkoop- en productcijfers, monitort de resultaten per vestiging en vertaalt inzichten naar concrete commerciële acties. Hierdoor lever je een directe bijdrage aan omzetgroei, assortimentsontwikkeling en de verdere professionalisering van de samenwerking met klanten. Je werkt nauw samen met collega's van Sales en Marketing, neemt deel aan de maandelijkse salesmeeting in Temse (België) en rapporteert rechtstreeks aan de Sales Manager.

### **Wie je bent**

Je combineert commerciële daadkracht met analytisch inzicht en sterke sociale vaardigheden. Je bent in staat om relaties op te bouwen op verschillende niveaus binnen een organisatie en weet commerciële kansen te vertalen naar concrete resultaten. Tegelijkertijd vind je het interessant om data, verkoopcijfers en marktontwikkelingen te analyseren en deze inzichten te gebruiken om klanten beter te adviseren. Je bent ambitieus en hebt al bewezen succesvol te zijn in een commerciële omgeving, maar staat ook open voor coaching en verdere ontwikkeling.

Van jouw opleiding en ervaring verwachten we:

- Je hebt hbo werk- en denkniveau.
- Je hebt ervaring met commercie. Enkele jaren ervaring in een vergelijkbare commerciële functie is een pré.
- Ervaring binnen de verf-, bouw-, technische groothandel- of aanverwante sector is een pré. Affiniteit met de branche is een must.
- Je woont centraal in Nederland, bij voorkeur in de regio Utrecht.
- Je bent in het bezit van rijbewijs B.

### **Wat wij jou bieden**

Als Accountmanager Nederland kun jij rekenen op:

- Een uitdagende functie waarin jouw inzet en resultaten een tastbaar verschil maken in de verdere groei van het bedrijf.
- De vrijheid en autonomie om proactief initiatieven te nemen en jouw rol vorm te geven.
- Een werkomgeving waarin respect, persoonlijke ontwikkeling, ondernemerschap en samenwerking centraal staan.
- Een aantrekkelijk salaris, aangevuld met secundaire arbeidsvoorwaarden zoals een bedrijfswagen, onkostenvergoeding, groepsverzekering en 32 vakantiedagen.

### **Maak kennis met het bedrijf**

Copagro is de onbetwiste autoriteit en distributiepartner op het gebied van Paint, Non-Paint en Deco producten. Sinds de oprichting in 1945 als een coöperatie van vrije groothandelaren, heeft Copagro zich ontwikkeld tot de marktleider in de Benelux, met een indrukwekkende geconsolideerde omzet van 360 miljoen euro. Met een uitgebreid netwerk van 166 verkooppunten in België en Nederland biedt Copagro schilders en decorateurs een professionele service die staat als een huis.

Copagro's centrale voorraad in Temse (België), toonaangevende logistieke service en sterke inkoopkracht zijn de pijlers van het succes. Deze waarden stellen Copagro in staat om het juiste product, tegen de beste prijs, binnen de kortst mogelijke termijnen te leveren aan haar professionele klanten. Tevreden schilders en decorateurs in de Benelux zijn het bewijs van Copagro's toewijding.

### **Interesse?**

Als je enthousiast bent geworden over deze functie, kun je voor meer informatie hier contact opnemen met Jelle Brok. Dit kan zowel telefonisch +31 (0)6 428 893 45 als per mail [jelle.brok@why-search.nl](mailto:jelle.brok@why-search.nl).