

ACCOUNTMANAGER NEW BUSINESS

Locatie: Regio Harderwijk, Lelystad, Kampen en Zwolle

Dienstverband: Fulltime

Vacaturenummer: 26009

Functie

Als Accountmanager New Business bij Sikkens Paint Center werk je mee aan een nieuw en ambitieus commercieel initiatief vanuit één van 's werelds grootste verf- en coatingsbedrijven. In deze rol ben jij verantwoordelijk voor het actief werven van nieuwe klanten, houd je je dagelijks bezig met het identificeren, benaderen en overtuigen van nieuwe klanten en realiseer je de eerste omzet. Zo speel je een sleutelrol in het structureel uitbreiden van de klantenbasis van Sikkens in Nederland.

Ben jij commercieel gedreven, krijg je energie van acquisitie en zie jij kansen waar anderen ze laten liggen?

Dan past deze functie bij jou!

AkzoNobel is wereldwijd toonaangevend in verf- en coatingsoplossingen en actief in meer dan 150 landen. Met sterke merken als o.a. Sikkens staat de organisatie bekend om innovatie, duurzaamheid en kwaliteit. Binnen Nederland is Sikkens hét professionele A-merk voor de schilderbranche en een vertrouwde partner voor vakmensen, onderhoudsbedrijven en vastgoedpartijen. Sikkens Paint Center is een verfgroothandel die in de afgelopen jaren is gegroeid naar tien vestigingen. Zij bieden de professionele schilder een compleet assortiment bouwverven, industriecoatings en non-paint artikelen in alle soorten en vormen vandaag de dag nog altijd een familiebedrijf waar klantgerichtheid en service erg belangrijk zijn.

Ben jij een echte hunter en haal jij energie uit het maken van nieuwe contacten? Ontdek dan de vacature van Accountmanager New Business!

Wat je gaat doen

Als Accountmanager New Business ben jij de commerciële aanjager van een nieuw groei-initiatief binnen Sikkens. Je bent dagelijks bezig met het actief benaderen van potentiële klanten binnen het segment van zelfstandige schilders, schilders- en onderhoudsbedrijven en andere applicateurs. Acquisitie vormt de kern van jouw rol: jij ziet kansen in de markt, stapt erop af en zet prospects om in betalende klanten. Je bouwt zelfstandig een pipeline op, voert commerciële gesprekken op locatie en weet met overtuigingskracht en scherp commercieel inzicht nieuwe klanten te winnen. Je realiseert concrete omzet en legt daarmee de basis voor duurzame samenwerkingen. Je werkt doelgericht aan het behalen van commerciële targets en stuurt actief op resultaten zoals omzet, aantal nieuwe klanten en conversie. Alle activiteiten, leads en resultaten leg je vast in het CRM-

systeem, zodat voortgang en performance continu inzichtelijk zijn. Vanuit jouw dagelijkse aanwezigheid in de markt signaleer je commerciële kansen, marktontwikkelingen en concurrentiebewegingen en speel je hier proactief op in. In deze rol vertegenwoordig je Sikkens met overtuiging en zelfvertrouwen. Je positioneert het merk als dé professionele keuze voor de schilder en levert met jouw commerciële prestaties een directe bijdrage aan de groei van Sikkens in Nederland.

Wie je bent

Je bent een echte doorzetter met een sterke commerciële drive. Acquisitie zie jij niet als een uitdaging, maar als een kans. Je werkt zelfstandig, bent resultaatgericht en weet relaties op een professionele manier op te bouwen en hebt daarbij een proactieve en ondernemende instelling. Je werkt gestructureerd, gedisciplineerd en bent consequent in opvolging. Als persoon ben je daarnaast energiek, overtuigend, vasthoudend, sociaal sterk en sta je stevig in je schoenen. Je beschikt over het vermogen om effectief te onderhandelen over prijzen en contracten en gebruikt daarbij jouw sterke communicatievaardigheden. Daarnaast heb je het vermogen om je aan te passen aan veranderende omstandigheden en kun je snel reageren op nieuwe zakelijke kansen of uitdagingen.

Van jouw opleiding en ervaring verwachten we:

- MBO4/ HBO werk- en denkniveau bij voorkeur commercieel georiënteerd.
- Aantoonbare ervaring in sales, bij voorkeur in een B2B-omgeving.
- Ervaring in de bouw-, verf- of schildersbranche is een pré, maar een sterke commerciële drive, out-of-the box denken en bewezen acquisitietalent zijn doorslaggevend.
- Vloeiende beheersing van de Nederlandse taal.

Wat wij jou bieden

Als Accountmanager New Business bij Sikkens Paint Center kun jij rekenen op:

- Een uitdagende baan binnen een dynamische en commerciële organisatie.
- Een marktconform vast salaris.
- Een prestatiegerichte bonusregeling oplopend tot 25% van het jaarsalaris.
- Een leaseauto, laptop en telefoon.
- Stevige opleiding en training aan de start op zowel verftechnisch als commercieel gebied.

Maak kennis met het bedrijf

Bij Sikkens Paint Center zetten ze elke dag hun beste beentje voor om de klant zo optimaal mogelijk van dienst te zijn en zullen ze er alles aan doen om dezelfde dag nog te helpen. Met een landelijk netwerk van circa 90 Sikkens Centers combineert Sikkens internationale slagkracht met sterke lokale aanwezigheid. Door jarenlange ervaring zijn ze allround en bieden ze de klant één aanspreekpunt voor de vele services van Sikkens in de regio. Daarbij organiseren ze regelmatig interessante en leuke evenementjes op hun filialen waar zij hun klanten graag ontmoeten!

Is dit wat voor jou?

Als je enthousiast bent geworden over deze functie, kun je voor meer informatie contact opnemen met Stefan van Grieken. S.van.grieken@why-search.nl en/of 06 46615016.