

Demula is gevestigd in **Laarne** en sinds 1981 actief in de sector van de bouwchemische specialiteiten. Demula verdeelt en produceert hulpstoffen voor beton en mortel, krimparme mortels, renovatie- en reparatiemortels en andere bouwspecialiteiten. Via een bewuste benadering van de markt en een continu streven naar professionalisering heeft het bedrijf zich in de top van de markt gepositioneerd. De kracht van Demula bestaat uit een zeer ruim assortiment, de technologische ondersteuning en een internationaal uitgebouwde verankering.



Om de doorgedreven dienstverlening verder uit te bouwen, willen we de organisatie versterken met een:

ACCOUNTMANAGER

Antwerpen, Brabant en Limburg (REF. 2021/2020)

met ambities om door te groeien tot Sales Manager

Je bent verantwoordelijk voor de verdere uitbouw van het marktsegment met specifieke toepassingen in de ruwbouwfase op de werven: gietmortels, betonlosmiddelen, beschermingsproducten, reparatieproducten, hechtmiddelen,...

Jouw functie:

- Je identificeert continu het marktpotentieel: de lopende werven, de grotere bouwprojecten in opstartfase, de aannemers en de markt-influencers.
- Als rasechte businessontwikkelaar genereer je omzet via relatiemanagement: je zorgt ervoor dat je de juiste persoon bent, met het juiste product, op de juiste plaats, op het juiste moment! Dit realiseer je in eerste instantie door zeer gericht werven te bezoeken en nauw op te volgen.
- Je beheert je klanten en de diverse gesprekspartners (werfleiders, aankopers, ...), denkt met hen mee en adviseert hen op een correcte, professionele en servicegerichte manier. Voor grotere klanten assisteer je eveneens in de ontwikkeling van een accountplan en jaarcontracten.
- Op termijn zal je focus meer op de commerciële ontwikkeling van andere regio's en toepassingen liggen. In functie daarvan ga je ook andere verkoopmedewerkers aansturen en begeleiden.
- Je werkt intensief samen met de commerciële binnendienst, de R&D-afdeling en de regioverantwoordelijke, aan wie je rapporteert.

Jouw profiel:

- Ondernemend: interesse en "goesting" om de rol van trekker op te nemen.
- Gedreven om je commercieel te bewijzen: relatiebouwer die contacten en contracten kan realiseren.
- Gewaardeerd gesprekspartner dankzij je communicatieve vaardigheden en je belangstelling voor technologische evoluties.
- Georganiseerd, gedisciplineerd en voldoende hands-on om mee te helpen met proeven.
- Grote interesse om zich te verdiepen in en/of ervaring in de ruwbouwwereld (verankering, wapening, bekisting, bevestiging, ...), bv. als werf- of projectleider.
- Vertrouwd met kwaliteit en technische ondersteuning.
- Hogere opleiding, mogelijks in de bouw.
- Zeer goede operationele kennis van het Frans en van de courante pc-toepassingen.

Wij bieden:

- Bijkomende opleidingen (o.a. in beton en hulpstoffen) indien nodig.
- Een job binnen een vooruitstrevende onderneming met visie en een solide financiële verankering.
- De mogelijkheid om op termijn door te groeien naar de leiding van een commerciële unit binnen een dynamische en professionele KMO die kansen biedt.
- Competitief salaris en bedrijfswagen.

Ben je gepassioneerd door deze functie?

Voor een snelle behandeling van je kandidatuur reageer je via www.auli.be.