

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:

COMMERCIEEL TRAINEE (REF. 2021/2058) met grote leerbereidheid en affiniteit met de bouwwereld

Dankzij dit traineeship leer je alle facetten van een accountmanagementfunctie kennen. Demula zorgt voor trainingen, begeleiding en coaching.

Jouw functie:

- Eerst dompelen we je onder in de wereld van bouwchemische specialiteiten en het eigen bedrijf. We schakelen je in bij gevarieerde projecten en opdrachten om zo de diverse afdelingen te leren kennen en je inhoudelijke kennis tot het gewenste niveau op te krikken:
 - o Je start met het volledig administratief en logistiek proces.
 - o Vervolgens word je ingezet bij de dagelijkse kwaliteitscontrole en het implementatieproces van nieuwe hulpstoffen en mortels.
 - o Je gaat ook regelmatig ter plaatse op de werf om de toepassingen nog beter te begrijpen.
 - o Om je te vervolmaken volg je specifieke technische opleidingen, ga je je verdiepen bij externe partners en word je continu ondersteund door meerdere coaches.
- Nadien gaan we je commerciële competenties ontplooiën:
 - o Eerst krijg je een commerciële basisopleiding en ga je op pad met je collega's. Zo leer je op pragmatische wijze hoe je nieuwe contacten assertief benadert en een gerichte behoefteanalyse maakt om de juiste technische oplossingen aan te reiken.
 - o We blijven je coachen in het verder ontwikkelen van een adequaat netwerk, in het verruimen van de toepassingen die je kunt aanbieden en uiteraard in het verhogen van je commerciële slagkracht.
- Het einddoel is: een zelfstandige business ontwikkelaar met veel enthousiasme, passie en flexibiliteit die door zijn klanten gewaardeerd wordt als gesprekspartner!

Jouw profiel:

- Interesse en "goesting" om on-the-job de ruwbouwwereld en de sector van bouwchemische specialiteiten te leren kennen.
- Voldoende vasthoudend om je te verdiepen en kennis om te zetten in expertise.
- Gedreven om je commercieel te bewijzen: relatiebouwer die contacten en contracten wil realiseren.
- Communicatievaardig en assertief.
- Georganiseerd, gedisciplineerd en voldoende hands-on om mee te helpen met kwaliteitsproeven.
- Hogere opleiding, mogelijks in de bouw.
- Zeer goede operationele kennis van de courante pc-toepassingen.

Wij bieden:

- Een uniek traineeship en continue opleidingen (o.a. in beton en hulpstoffen).
- Een job binnen een vooruitstrevende onderneming met visie en een solide financiële verankering.
- De mogelijkheid om je eigen regio en commercieel netwerk uit te bouwen.
- Dit 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.