



**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 **Account Manager**. 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?

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 **Account Manager** 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!**

### Jouw verantwoordelijkheden

Als **Account Manager** ben je verantwoordelijk voor de verkoop van het **volledige Copagro-assortiment (uitgezonderd de verven)** aan alle bestaande verfgroothandels en hun filialen (80) in Nederland. Na een gedegen opleiding ben je een betrouwbare sparringpartner voor je klanten en draag je bij aan de groei van Copagro. Een groot deel van je tijd besteed je aan klantafspraken en het bezoeken van verkooppunten. Je onderzoekt de wensen en behoeften van de klanten, biedt goed onderbouwd advies, neemt deel aan open dagen en beurzen en verzorgt trainingen over nieuwe of bestaande producten en promoties. Je bouwt langdurige samenwerkingen op door goede contacten te onderhouden met zowel de inkopers als de filiaalhouders en medewerkers op de werkvloer.

Dankzij je regelmatige aanwezigheid (gemiddeld 1 tot 2 keer per maand) en duurzame relatiebeheer, zie je waar er verbeteringen mogelijk zijn in elk filiaal. Je analyseert product- en verkoopcijfers, houdt de merchandising goed in de gaten en zoekt actief naar kansen voor cross- en upselling. Dit alles doe je niet alleen. Je werkt nauw samen en hebt regelmatig overleg met je collega's van Sales en Marketing. Maandelijks neem je deel aan de salesmeeting in Temse (België) en je rapporteert rechtstreeks aan de Sales Manager.



## Profiel

Met jouw commerciële inzicht, gedrevenheid en gevoel voor sales en mensen, ben je klaar voor de volgende stap in je carrière. Als communicatieve en enthousiaste relatiebouwer weet je op een natuurlijke en slimme manier win-winsituaties te creëren, zowel met klanten als collega's. Je werkt graag zelfstandig, hebt een positieve mindset en bezit een hoog verantwoordelijkheidsgevoel.

- Je hebt minimaal mbo+ werk- en denkniveau.
- Je hebt al enkele jaren ervaring in een commerciële functie.
- Ervaring in de sector is een pré, interesse is een must.
- Je woont centraal in Nederland.
- Je bent in het bezit van rijbewijs B.

## Aanbod

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.

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)

