



Copagro (www.copagro.be), met hoofdzetel te Temse, is meer dan ooit de **Benelux-marktleider in de distributie van non-paint, paint en deco** aan de vakman. Het is onze ambitie om de schilders en de decorateurs het juiste product aan te bieden tegen de scherpste prijs en met de besteservice, ook op vlak van logistiek. Professionele productinformatie, beschikbare voorraden en snelle leveringstermijnen zijn de pijlers van de service bij Copagro. Vanuit het centrale warehouse in Temse (permanente stock van meer dan 6.000 producten) worden dagelijks 166 verkooppunten in Benelux beleverd.

Copagro is niet enkel **distributeur** maar tevens **producent van een ruim assortiment watergedragen muurverven en -lakken** die voor een onberispelijk eindresultaat zorgen aan interessante condities voor de vakman.

Copagro is een **financieel gezond en sterk groeiend bedrijf** en blijft investeren naar de toekomst toe. Om hun klanten in Nederland optimaal te servicen, zoeken wij een gedreven **Account Manager NL**.

Jouw verantwoordelijkheden

Als **Account Manager** ben je het aanspreekpunt voor de verfgroothandels en hun filialen (80) in **Nederland**. Na een grondige opleiding ben je een **betrouwbare sparringpartner** voor hen en draag je zo bij aan het groeiverhaal van Copagro.

- Een groot deel van je tijd gaat naar afspraken en bezoeken bij de klanten en hun verkooppunten (gemiddeld ga je 1 tot 2 maal per maand bij hen langs).
- Je onderzoekt hun wensen en behoeften, geeft onderbouwd advies, neemt deel aan opendeurdagen en beurzen en geeft opleiding omtrent nieuwe of bestaande producten en promoties.
- Je bouwt **partnerships** uit waarbij je goede contacten onderhoudt met zowel de aankopers als met de filiaalhouders en alle medewerkers op de vloer.
- Door een **duurzaam relatiebeheer** zie je wat anders of beter kan in elk filiaal. Je analyseert de product- en verkoop cijfers, je houdt de merchandising goed in de gaten en je zoekt opportuniteiten tot cross- en upselling.

Dit alles doe je niet alleen. Je staat in overleg met je collega's Account Managers en je spart met je collega's van Sales en Marketing. Maandelijks neem je deel aan de Sales Meeting in Temse (België). Je rapporteert aan de Sales Manager.





Profiel

- Je hebt **één tot twee jaar ervaring** en dankzij jouw commercieel inzicht en jouw drive ben je klaar voor de next step.
- Ervaring met de sector is een plus, interesse in de sector een must.
- Je woont centraal in Nederland.
- Je bent een **communicatieve en enthousiaste relatiebouwer** die op een intelligente en natuurlijke manier constructieve win-win relaties uitbouwt met zowel klanten als collega's.
- Je bent iemand die ervan houdt om zelfstandig te werken en die blijk geeft van **een positieve mindset en een stevige zelforganisatie**.

Aanbod

- **Een leuke commerciële en relationele rol** waar jouw inzet en resultaten een zichtbaar verschil maken in de verdere uitbouw van de business.
- De nodige vrijheid en autonomie om vanuit jouw rol initiatieven op te zetten.
- Een werkomgeving waar **respect, ontwikkeling, ondernemerschap en partnership** voorop staan.
- Dit alles aangevuld met een **aantrekkelijk verloningspakket** en extralegale voordelen (onkostenvergoeding, wagen + tankkaart, groepsverzekering, 32 verlofdagen).

Interesse? Stuur jouw kandidatuur naar Josephine Keerman - josephine.keerman@martensbrijs.be.

