

Commercieel adviseur Coba Lijmen

Tegellijm. Verkopen. Makkelijk zat.

Wij zoeken een Commercieel adviseur Coba Lijmen, regio Midden Nederland

Merkvisie

Moeilijk makkelijk maken. Wij leveren geen producten. Wij leveren oplossingen waar de vakman in de afbouw elke dag mee te maken heeft. Zelfs voor de moeilijkste uitdaging vinden wij een makkelijke oplossing. Met als doel het werk van de vakman makkelijker en prettiger te maken.

Hartstikke Coba

Eerlijk: Wij zijn open en eerlijk.

Direct: Het is direct duidelijk wat wij leveren. Wij leveren snel en spreken heldere taal.

Slim: Makkelijk zat is moeilijk genoeg. Wij leveren slimme oplossingen van hoge kwaliteit.

Sympathiek: Wat wij ook doen, we houden het wel leuk ;).

De functie

Je bent het eerste aanspreekpunt voor onze klanten en brengt technisch en deskundig advies uit voor hun projecten. Het doel is om onze klanten het "Makkelijk Zat" principe van Coba te laten ervaren. Vanuit je netwerk onderhoud jij contact met nieuwe en bestaande klanten en realiseert omzetgroei aan de hand van de vooraf gestelde verkoopdoelstellingen. Je bent zelfstandig, resultaatgericht en spreekt de juiste taal op de bouw. Maar er is meer, wij zijn op zoek naar nieuwsgierige mensen die zichzelf en de organisatie continu uitdagen en op zoek gaan naar vernieuwingen.

Jouw verantwoordelijkheden:

- Je bent het eerste aanspreekpunt voor jouw klanten. Jouw klanten zijn de tegelzetters, de verwerkers, de tegelgroothandel en de bouwmaterialenhandel;
- Je houdt voortdurend de markt in de gaten en stelt verkoopplannen op aan de hand van (nieuwe) marktontwikkelingen en -kansen;
- Je zorgt voor uitbreiding van het klantenbestand middels acquisitie en onderhoudt bestaande relaties;
- Je draagt relevante informatie over en legt gemaakte afspraken en verwachtingen van klant vast in het CRM-systeem;
- Je volgt de voortgang van verkochte producten en stuurt waar nodig bij.

Profiel - wij zoeken de juiste mix

Deins jij er niet voor terug om vernieuwingen toe te passen in een bestaande markt? Ben je gedreven en een enthousiast persoon? Dan maken wij graag kennis met je onder het genot van een kop koffie! Daarnaast beschik je over het volgende:

- Je hebt MBO werk- en denkniveau;
- Je hebt minimaal 3 jaar relevante werkervaring in de verkoop en beschikt over een commerciële drive om tot resultaten te komen;
- Ervaring met tegelijmen in de ruw- en afbouwsector is een pré;
- Je bent klantgericht en communicatief vaardig;
- Je past binnen de kernwaarden van COBA; eerlijk, direct, slim en sympathiek;
- Ervaring met MS-Office is een pré;
- Je bent fulltime beschikbaar en woonachtig in Midden Nederland.

Spreekt jou dit aan?

We zien jouw sollicitatie met plezier tegemoet. Stuur je cv en motivatie naar Eline Glatz, afdeling Mens & Werk bij Bruil, via werken@bruil.nl

Dan kies je voor werksfeer én werkomgeving, voor persoonlijke én professionele ontwikkeling en voor een mensgericht team waarin klantgerichtheid, ondernemerschap en focus centraal staan.

Bij Bruil werken allemaal enthousiaste mensen die trots zijn op wat ze doen. We houden van korte communicatielijnen en talent zien we écht staan. Zo bouw je ook in jouw team aan de strategie van 2025.

Bovendien profiteer je niet alleen van goede primaire arbeidsvoorwaarden conform de eigen CAO Bruil Beton & Mix, maar van veel meer, zoals:

- Maatwerk opleidingen voor persoonlijke en vakinhoudelijke ontwikkeling;
- Gedegen pensioenopbouw;
- Twee keer per jaar een bedrijfsborrel;
- Elke week kisten met vers fruit op kantoor;
- Een maandelijks programma met sportieve en informatieve workshops;
- De mogelijkheid om deel te nemen aan ons leefstijlspreekuur voor aandacht en inzicht in jouw leefstijl en vitaliteit.

Voor inhoudelijke vragen kun je contact opnemen met Reinier Spaan, Commercieel Manager via 06-29046016 of via r.spaan@coba.nl

Kijk voor meer informatie over Cobra op www.coba.nl

Acquisitie n.a.v. deze vacature wordt niet op prijs gesteld.