



Onze opdrachtgever **West Fraser** maakt deel uit van de beursgenoteerde Canadese West Fraser Timber Co. Ltd. De groep is met ruim 11.000 werknemers in +60 vestigingen een wereldwijd toonaangevend **producent** van hout en houtproducten en 's werelds grootste producent van Oriented Strand Board (OSB).

Vanuit de productievestigingen in Genk (België) en Inverness & Cowie (Schotland) wordt de Nederlandse markt bevoorrad met zowel **SterlingOSBZero® als MDF- platen**. Om de commerciële groei van de Nederlandse markt te realiseren, kijken wij momenteel uit naar een:

Accountmanager Hout & Bouw

Nederland

FUNCTIE

Je komt deel uitmaken van het BeNeFrance salesteam voor de verkoop van FSC gecertificeerde OSB, MDF en spaanplaten op de gehele Nederlandse markt.

Samen met de Sales Director aan wie je rapporteert, neem jij de Nederlandse markt voor jouw rekening.

Je vertrekt van een bestaande klantenportefeuille die voornamelijk bestaat uit hout & bouw handelsgroeperingen (die fungeren als onze verdelers) en DIY ketens.

Je onderhoudt zowel contacten met directieleden op hoofdzetelniveau als met de lokale salesteams in de filialen.

Je onderhandelt jaarcontracten met betrekking tot volumes, service, levertijden enz. op centrale niveau.

Je bouwt de Nederlandse markt actief verder uit door contacten te leggen met grote volume verwerkers in bijvoorbeeld de meubelindustrie of de bouwsector.

Je staat in nauw contact met onze collega's van orderdesk, supply chain en productie om een vlotte en correcte levering aan onze klanten te garanderen.

PROFIEL

We kijken uit naar een accountmanager die zich voor de lange termijn wil engageren bij deze marktleider die kwaliteit en duurzaamheid hoog in het vaandel draagt.

Naast de nodige affiniteit met onze houtproducten, beschik jij over een HBO denk- en werkniveau.

Je kan bij voorkeur terugblikken op een succesvolle commerciële ervaring in de verkoop van technische op volume gerichte producten via distributie of rechtstreeks aan verwerkers.

Je bent in staat om autonoom van thuis uit te werken op de hele Nederlandse markt, gecombineerd met 1 dag per week aanwezigheid in Genk (B).

Naast Nederlands, beheers je het Engels op een goed niveau gezien de contacten met onze Europese hoofdzetel in Schotland.

Onze salesgegevens worden verwerkt in Salesforce, enige ervaring hiermee is een pluspunt.



Ben jij uit het juiste hout gesneden?

Reageer dan vandaag nog bij onze partner in Rekrutering & Selectie: Ilse Pierloot bij **Search & Selection Breda** via i.pierloot@searchselection.com of 0031 6 235 74 099 of solliciteer meteen online via www.searchselection.com op de functie met referentie 14653.

Wij staan borg voor een professionele en confidentiële behandeling van jouw kandidatuur.

AANBOD

Je komt deel uitmaken van een succesvol team bij de marktleider en wereldwijd grootste producent van houten plaatproducten. Je krijgt de kans om de Nederlandse klanten nog korter op te volgen en de opportuniteiten in deze markt te verzilveren. Je krijgt daarvoor een marktconforme verloning aangevuld met extra's zoals een wagen, bonussen, enz. Kiezen voor West Fraser, is kiezen voor een lange-termijnperspectief binnen een soliede, ambitieuze en vooruitstrevende internationale groep.

