



BOOGAERDT  **HOUT**

ZOekt een **ACCOUNTMANAGER**

Hout is de meest duurzame en milieuvriendelijkste grondstof van nu en van de toekomst! Het leeft en heeft een veel lagere CO² footprint dan bijvoorbeeld beton, staal en kunststof. Ben jij de juiste persoon om deze boodschap door te geven aan al onze (potentiële) klanten?

Maak kennis met Boogaerd Hout

De Koninklijke Boogaerd Groep is een toonaangevende groep van bedrijven, die actief is in de import, verwerking en verkoop van hout en houtproducten. Houthandel Boogaerd is onderdeel van deze groep en onderscheidt zich door een klantgerichte focus op toegevoegde waarde en kwaliteit. Onze klanten zijn o.a.: hout- en bouwmaterialenhandel, houtverwerkende industrie, grond-, weg- en waterbouw, jachtbouw en export.

Wij zoeken een

ACCOUNTMANAGER (binnen- en buitendienst)

- Doelgroep professionele Hout- en Bouwmaterialenhandel

Standplaats: Krimpen a/d Lek

Je kracht is onze klanten helpen met vaktechnische kennis, snelle reactie op vragen en begeleiding van de orders van begin tot eind. Eventuele bewerkingen vinden vooral op locatie Krimpen plaats. Verkoop beperkt zich niet tot de houtsoorten uit voorraad, maar ook koop je in bij onze vaste toeleveranciers. Er zijn kansen om je te ontwikkelen tot een product specialist binnen de groep.

Bij wie ga je werken?

Houthandel Boogaerd is een familiebedrijf dat bestaat (voor zover we weten) sinds 1741! Waar we begonnen zijn als kleinschalige houtzagerij met de eerste stoommolen van Nederland zijn we nu uitgegroeid tot één van de grotere specialisten binnen de houthandel. Er wordt met elkaar hard gewerkt, met een goede combinatie van specialisme, drive en klantgerichtheid om een ieder een onderdeel te maken van ons succes!

Functieomschrijving

Als accountmanager met kennis van hout ben jij hét aanspreekpunt voor onze klanten in de professionele hout- en bouwmaterialenhandels. Je bent verantwoordelijk voor het realiseren van de omzetdoelstellingen. Het is een veelzijdige functie waarbij je relatiebeheer, acquisitie en het meedenken in commerciële oplossingen met elkaar combineert. Je bezoekt jouw klanten, je kent de markt en bent op de hoogte van ontwikkelingen op het gebied van hout. Met jouw kennis en commerciële instelling weet je de klanten voor je te winnen en de beste deals te sluiten.

"In deze dynamische functie pak je samen met onze klanten interessante projecten aan. Van complete houten gevels tot aan mooie vlonders. De uitdaging om binnen je eigen klantenkring de vrijheid te hebben om alles zelfstandig te organiseren geeft een enorme energie boost. Elke dag weer als ik thuis kom denk ik, yes het is weer gelukt."

*Lars Bastiaansen
Salesmanager*

Beschik jij over?

- ✓ MBO+ werk- en denkniveau
- ✓ Enige jaren (verkoop)ervaring met hout- en bouwmaterialen
- ✓ Affiniteit met hout (bij voorkeur met hardhout)
- ✓ Kernwoorden: ondernemer, resultaatgericht, zelfstandig
- ✓ Uitstekende communicatieve vaardigheden
- ✓ Goede beheersing van de Nederlandse taal, zowel mondeling als schriftelijk

Reageren

Ben jij die ondernemende accountmanager die ervoor zorgt dat iedereen binnen de Boogaerdt Groep op zijn of haar gebied kan blijven ondernemen? Dan zijn wij geïnteresseerd in jou.

Stuur je inspirerende motivatie en CV ter attentie van Oscar Smeets naar HR@boogaerdt.nl. Je kunt hem ook bellen op 06-20042129 voor aanvullende informatie.

Koninklijke Boogaerdt Groep

De Koninklijke Boogaerdt Groep is een groep van houthandels bedrijven. Houthandel Boogaerdt is gevestigd in Krimpen aan de Lek, Van Ierssel Houtimport te Etten Leur, Van de Stadt Houtimport te Zaandam en Boogaerdt France te Mézidon Vallée d'Auge.

Boogaerdt Hout

Dorpsstraat 88
2931 AG Krimpen a/d Lek
+31 180 551 552
info@boogaerdt.nl

