



Bostik opereert als zelfstandige onderneming onder de vlag van olie & gasmaatschappij TOTAL. Bostik is een toonaangevende lijmproducent die wereldwijd actief is in de ontwikkeling, productie en verkoop van hoogwaardige lijmen en afdichtingsmiddelen voor Bouw en Industrie. Bostik is vertegenwoordigd in 41 landen en telt wereldwijd ruim 4.700 medewerkers en 57 productieplants en verkoopkantoren. Om de succesvolle formule van Bostik B.V. te 's-Hertogenbosch verder uit te bouwen, zijn wij per direct op zoek naar kandidaten om ons verkoopteam Industrie te versterken. Het betreft de volgende fulltime functie:

Technical Accountmanager Industrie

Resultaat gedreven team player die technische kennis combineert met commerciële daadkracht

In deze functie ben je verantwoordelijk voor de verkoop en omzet van lijmen en afdichtingsmiddelen in de industriële markten Assembly, Construction Components en Tapes & Labels binnen de Benelux. De nadruk ligt hierbij op de verkoop van Bostik's kerntechnologieën: elastische lijmen en zelfklevende lijmen (HMPSA's). Je doet veelal direct zaken met de eindverbruikers en biedt technische oplossingen aan bestaande en nieuwe klanten, waarbij je je onderscheidt middels je toegevoegde waarde. Je adviseert, weet bruggen te slaan tussen relevante marktpartijen, je bent slagvaardig en je weet verkoopdeals te sluiten. Je weet jezelf prima te bewegen in een technisch commerciële omgeving.

Je wordt commercieel ondersteund vanuit Nederland en België en rapporteert aan de Business Manager Industrie Benelux. Gevraagd wordt een afgeronde technische opleiding op hbo-niveau, aangevuld met commerciële opleidingen of -trainingen. Door je technisch inzicht, je commerciële drive en je relationele kwaliteiten bent je in staat om relaties met je klanten aan te gaan voor de lange termijn. Je weet klanten te overtuigen van de toegevoegde waarde van Bostik. Je werkt regelmatig in projectsfeer samen met technische experts en je weet de behoefte van de klant te vertalen naar een technische, commerciële en op maat gesneden oplossing.

Je bent klantgericht, je hebt verkoopervaring in een technische business to business omgeving en je bent communicatief sterk op diverse niveaus. Je bent overtuigend, open, integer en enthousiasmerend. Je beheerst de Engelse taal in woord en geschrift. Bostik biedt een uitdagende en boeiende werkomgeving met een grote diversiteit aan contacten in de industriële markt. Je komt terecht in een gedreven locale organisatie van ongeveer 100 medewerkers, die deel uitmaakt van de multinational Bostik, marktleider op gebied van elastische lijmen en zelfklevende hotmelts. Bostik biedt een prima pakket aan primaire- en secundaire voorwaarden, waaronder een auto van de zaak en een bonusregeling.

Geïnteresseerd? Stuur uw sollicitatiebrief met C.V. voor 12 december 2011 naar Bostik B.V., t.a.v. afdeling PZ, Postbus 303, 5201 AH 's-Hertogenbosch of per e-mail naar sandra.holtkamp@bostik.com. Voor vragen of meer informatie kunt u haar bereiken op tel. +31 73 6 244 361.