



Wervend functieprofiel Verkoopadviseur / Accountmanager Buitendienst

Wil jij als verkoopadviseur echt impact maken in de verduurzaming van Nederland en werken met innovatieve isolatieproducten die de standaard in de bouw veranderen?

Daarom zoeken we een Verkoopadviseur / Accountmanager Buitendienst die verder gaat dan alleen adviseren en relaties onderhouden. Iemand die kansen ziet, nieuwe klanten weet te ontwikkelen, bestaande relaties verder uitbouwt en zelfstandig regie neemt over zijn of haar marktgebied.

Isovlas is al meer dan 25 jaar actief in de ontwikkeling, productie en verkoop van biobased isolatieproducten voor daken, gevels en vloeren. Met onze natuurlijke vlassisolatie dragen we bij aan comfortabeler, gezonder en toekomstbestendiger bouwen. De markt voor biobased bouwen ontwikkelt zich snel. Dat biedt kansen. Veel kansen. Aan jou om ze te vinden én om te zetten in concrete business.

Jouw rol

Als Verkoopadviseur / Accountmanager ben jij het commerciële gezicht van Isovlas binnen jouw rayon.

Je krijgt veel vrijheid om jouw markt zelfstandig te ontwikkelen. Je brengt kansrijke klanten, projecten en netwerken in kaart, bepaalt waar de grootste commerciële mogelijkheden liggen en zorgt ervoor dat Isovlas daar zichtbaar en actief aanwezig is.

Je werkt met bestaande klanten, maar bent nadrukkelijk ook bezig met nieuwe business. Dat betekent nieuwe relaties ontwikkelen, slapende relaties opnieuw activeren en bestaande klanten helpen om méér met Isovlas te doen.

Daarbij beweeg je je door de hele bouwketen. Je spreekt met bouwbedrijven, planvoorbereiders, vastgoedonderhoudsbedrijven, woningcorporaties, architecten, adviseurs, dakdekkers, prefab bouwers en bouwmaterialenhandels. Je begrijpt dat de uiteindelijke materiaalkeuze vaak door meerdere partijen wordt beïnvloed en weet Isovlas daarom vroeg in het commerciële proces te positioneren.

Je bent inhoudelijk gesprekspartner, maar verliest het commerciële doel nooit uit het oog. Je onderzoekt wat een klant nodig heeft, adviseert over de mogelijkheden van biobased isoleren, ontwikkelt de kans verder, volgt voorstellen actief op en werkt toe naar commitment en een concrete opdracht. Kortom: je adviseert, ontwikkelt, beïnvloedt en verkoopt.

Wat ga je doen?

- Je ontwikkelt jouw rayon alsof het je eigen markt is en bepaalt actief waar de grootste commerciële kansen liggen.
- Je benadert en bezoekt nieuwe klanten, prospects en relaties die Isovlas al kennen maar nog onvoldoende met ons samenwerken.



- Je bouwt bestaande klanten verder uit en zoekt actief naar mogelijkheden voor meer omzet, meer toepassingen en langdurige samenwerking.
- Je ontwikkelt relaties met bouwbedrijven, planvoorbereiders, woningcorporaties, architecten, vastgoedonderhoudsbedrijven en andere beslissers en beïnvloeders.
- Je zorgt ervoor dat Isovlas zo vroeg mogelijk wordt meegenomen in renovatie-, verduurzamings- en nieuwbouwprojecten.
- Je ontwikkelt bouwmaterialenhandels tot actieve commerciële partners en werkt samen met hun accountmanagers aan nieuwe kansen in de markt.
- Je organiseert waar relevant gezamenlijke klantbezoeken en helpt dealers hun kennis van Isovlas en biobased isoleren verder te vergroten.
- Je onderzoekt klantbehoeften en vertaalt deze naar passende Isovlas-oplossingen.
- Je begeleidt commerciële kansen van eerste contact en advies tot offerte, onderhandeling en opdracht.
- Je volgt offertes en verkoopkansen actief op en zorgt dat er altijd een duidelijke volgende stap is.
- Je signaleert ontwikkelingen in de bouwmarkt en vertaalt deze naar concrete commerciële mogelijkheden.
- Je werkt gestructureerd met CRM en houdt relevante informatie over klanten, projecten, verkoopkansen en vervolgacties actueel.
- Je werkt nauw samen met Verkoop Binnendienst, Engineering, Marketing, Operations en Business Development om klanten optimaal te bedienen.

Je wordt verantwoordelijk voor de commerciële ontwikkeling van jouw eigen rayon. Daarbij kijken we vanzelfsprekend naar resultaten zoals omzetgroei, nieuwe klanten, ontwikkeling van bestaande accounts, commerciële activiteiten en een gezonde salespipeline. We vinden het daarbij minstens zo belangrijk dat je structureel werkt aan de activiteiten die tot die resultaten leiden.

Wie ben jij?

Je bent commercieel gedreven en krijgt energie van het ontwikkelen van een markt.

Je wacht niet totdat een aanvraag vanzelf binnenkomt, maar gaat actief op zoek naar bedrijven, projecten en mensen waar Isovlas het verschil kan maken. Je vindt het leuk om nieuwe deuren te openen, maar begrijpt tegelijkertijd dat succesvolle verkoop in de bouw draait om vertrouwen, inhoud en langdurige relaties.

Je bent iemand die zelfstandig kan werken en verantwoordelijkheid neemt voor zijn of haar rayon.

Daarnaast herkennen we graag het volgende in jou:

- Je hebt ervaring in accountmanagement, buitendienst, business development of een vergelijkbare commerciële functie.
- Je bent sterk in het opbouwen en commercieel ontwikkelen van relaties.
- Je bent ondernemend en ziet kansen voordat anderen ze zien.
- Je vindt acquisitie en new business een vanzelfsprekend onderdeel van je functie.
- Je kunt een groot rayon en klantenbestand gestructureerd organiseren en prioriteren.



- Je bent in staat om op verschillende niveaus te schakelen, van accountmanager en inkoper tot architect, planvoorbereider of directie.
- Je luistert goed, stelt de juiste vragen en weet een klantbehoefte te vertalen naar een overtuigende oplossing.
- Je durft commerciële gesprekken naar een duidelijke vervolgstap, commitment of opdracht te brengen.
- Je werkt graag met CRM en begrijpt dat een actuele pipeline helpt om commercieel succesvol te zijn.
- Je bent communicatief sterk, zelfstandig en resultaatgericht.
- Je hebt technische affiniteit en bent bereid om je te verdiepen in onze producten, toepassingen en de wereld van biobased bouwen.
- Ervaring binnen de bouw, bouwmaterialen, technische groothandel, isolatie of duurzame oplossingen is een pré, maar commerciële slagkracht en leervermogen vinden we minstens zo belangrijk.
- Je beschikt over rijbewijs B.

Wat bieden we jou?

Je komt terecht in een organisatie die volop in ontwikkeling is en actief bijdraagt aan de verduurzaming van de Nederlandse bouwsector.

Je krijgt daarbij veel ruimte om jouw rayon zelfstandig te ontwikkelen en daadwerkelijk invloed te hebben op de commerciële groei van Isovlas.

We bieden je:

- een zelfstandige commerciële buitendienstfunctie met veel vrijheid en verantwoordelijkheid;
- een markt met volop groeimogelijkheden rondom biobased en duurzaam bouwen;
- een aantrekkelijk salaris passend bij jouw ervaring;
- een bonusregeling gekoppeld aan commerciële resultaten;
- een goede pensioenregeling en onkostenvergoeding;
- een bedrijfsauto, laptop en telefoon;
- ruimte om jezelf commercieel en inhoudelijk verder te ontwikkelen;
- korte lijnen met collega's van Verkoop Binnendienst, Engineering, Marketing, Operations en Business Development;
- een betrokken team waarin samenwerking en ondernemerschap belangrijk zijn;
- de mogelijkheid om mee te bouwen aan de verdere professionalisering en groei van Isovlas.

Over Isovlas

Isovlas wil biobased isoleren de standaard maken. Al meer dan 25 jaar ontwikkelen en produceren we isolatieoplossingen op basis van vlas. Een natuurlijk materiaal met bijzondere eigenschappen op het gebied van thermische isolatie, geluidsisolatie, vochtregulering en wooncomfort.

Onze producten worden toegepast in daken, gevels, vloeren, renovatieprojecten, nieuwbouw en prefab bouwconcepten. Maar onze ambitie gaat verder dan het verkopen van



isolatiemateriaal. Wij willen samen met bouwbedrijven, architecten, woningcorporaties, bouwmaterialenhandels, verwerkers en andere partners de transitie naar een duurzamere en gezondere gebouwde omgeving versnellen.

Dat vraagt om mensen die geloven dat bouwen anders kan. Mensen die kansen zien, initiatief nemen en anderen weten mee te krijgen. Klaar om mee te bouwen aan een duurzame toekomst? Wil jij niet alleen klanten bezoeken, maar daadwerkelijk een markt ontwikkelen? Wil jij relaties opbouwen, nieuwe business creëren en ervoor zorgen dat steeds meer bouwprojecten kiezen voor biobased isoleren? Dan maken we graag kennis met je.

Stuur je sollicitatie naar hr@isovlas.nl of neem contact op met Bas Resink (interim recruiter) op 06 47678267 voor meer informatie. Ook als je niet aan ieder punt van het profiel voldoet, maar ervan overtuigd bent dat deze commerciële rol bij je past, nodigen we je uit om te reageren.