



Demula, gevestigd in Laarne, is sinds 1981 een gerenommeerde speler in de sector van bouwchemische specialiteiten. Als producent en distributeur levert Demula een breed en hoogwaardig assortiment, variërend van hulpstoffen voor beton en mortel tot krimparme mortels, renovatie- en reparatiemortels en andere bouwspecialiteiten. Door een doelgerichte marktbenadering en een onverminderd streven naar professionalisering heeft het bedrijf zich stevig genesteld in de top van de markt. De kracht van Demula schuilt in de combinatie van een uitgebreid productaanbod, technologische expertise en een internationaal uitgebouwd netwerk.

Bij Demula staan we voor innovatie en duurzaamheid. We geloven dat bouwen altijd sneller, efficiënter, zuiniger en duurzamer kan. Daarom investeren we continu in onderzoek, in onze medewerkers en in strategische partnerschappen, met als doel bij te dragen aan een veiligere, sterkere en duurzamer gebouwde omgeving. Met onze oplossingen bouwen we niet alleen aan projecten, maar ook aan de toekomst.



Om de doorgedreven dienstverlening verder uit te bouwen, zoeken we een:

TECHNISCH ACCOUNTMANAGER HULPSTOFFEN VOOR BETON & BOUWSPECIALITEITEN

Antwerpen, Brabant en Limburg (ref. 2026/2282)

Ben jij de technisch-commerciële professional die klanten in de bouwsector verder helpt met innovatieve oplossingen?

Bij Demula nv zijn we op zoek naar een **Technisch Accountmanager** die **technische expertise, relatiebeheer en een sterke commerciële drive** combineert. Als specialist in **hoogwaardige hulpstoffen voor beton, cementgebonden mortels en aanverwante bouwspecialiteiten** ben jij de schakel tussen onze innovatieve producten en de behoeften van onze klanten in de bouw- en betonsector.

Wat ga je doen?

- **Technisch advies en verkoop:** Je deelt je kennis over onze producten – van hulpstoffen voor beton tot cementgebonden mortels – en adviseert klanten over de beste oplossingen voor hun projecten. Je ziet kansen en zet deze om in concrete verkoopresultaten.
- **Relatiebeheer:** Je bouwt en onderhoudt sterke, langdurige relaties met klanten, waarbij vertrouwen en tevredenheid centraal staan. Je begrijpt dat verkoop niet alleen gaat over het sluiten van deals, maar ook over het creëren van waarde voor de klant.
- **Marktsegmenten:** Je richt je op specifieke marktsegmenten, zoals hulpstoffen voor beton, cementgebonden mortels en bouwspecialiteiten. Je weet de unieke voordelen van onze producten helder te communiceren.
- **Samenwerking:** Je werkt nauw samen met ons technische team om klantvragen en -behoeften optimaal te vertalen naar praktische oplossingen.

Wat vragen wij?

- **Technische achtergrond:** Kennis van of ervaring in de beton- of bouwsector is een pluspunt. Je begrijpt de toepassingen en uitdagingen van onze producten.
- **Commerciële vaardigheden:** Je hebt een neus voor verkoopkansen en weet deze op een natuurlijke, klantgerichte manier te benutten.
- **Relatiebouwer:** Je bent communicatief sterk en bouwt graag aan duurzame klantrelaties.
- **Probleemoplossend vermogen:** Je denkt mee met klanten en komt met praktische, technische oplossingen die aansluiten bij hun behoeften.

Wat bieden wij?

- Een uitdagende functie in een groeiende sector, met ruimte voor persoonlijke en professionele ontwikkeling.
- Een team van collega's die net als jij passie hebben voor techniek, verkoop en klanttevredenheid.
- Goede arbeidsvoorwaarden, een inspirerende werkomgeving en de vrijheid om je eigen verkoopstrategieën te ontwikkelen.
- We hechten veel waarde aan je work-lifebalance en ondersteunen die met talrijke maatregelen.

Ben je gepassioneerd door deze functie?

Voor een snelle behandeling van je kandidatuur reageer je via www.auli.be.