



WERELDWIJD MARKTLEIDER
IN COATED ALUMINIUM



ALUMINIUM IS HET MATERIAAL VAN DE TOEKOMST

Het materiaal is licht, sterk, corrosiebestendig en duurzaam doordat het oneindig recyclebaar is zonder kwaliteitsverlies. En bovenal: het is mooi.

Euramax is wereldwijd marktleider in het coaten van aluminium voor hoogstaande bekleding van gebouwen.

De meest futuristische creaties zijn mogelijk met de innovatieve aluminium panelen, die bovendien onderhoudsarm en daardoor kostenbesparend zijn.

Euramax maakt de wereld mooier met een verantwoord product.

**BATE BORISOV
ARENA**

BORISOV (BLR)
ALUNATUR - BRIGHT
BLUSHED



ZAC MASSENA
BUILDING

PARIS (FRA) ALUNATUR
- BRIGHT & ORANGE
GOLD BRUSHED

#VACATURE

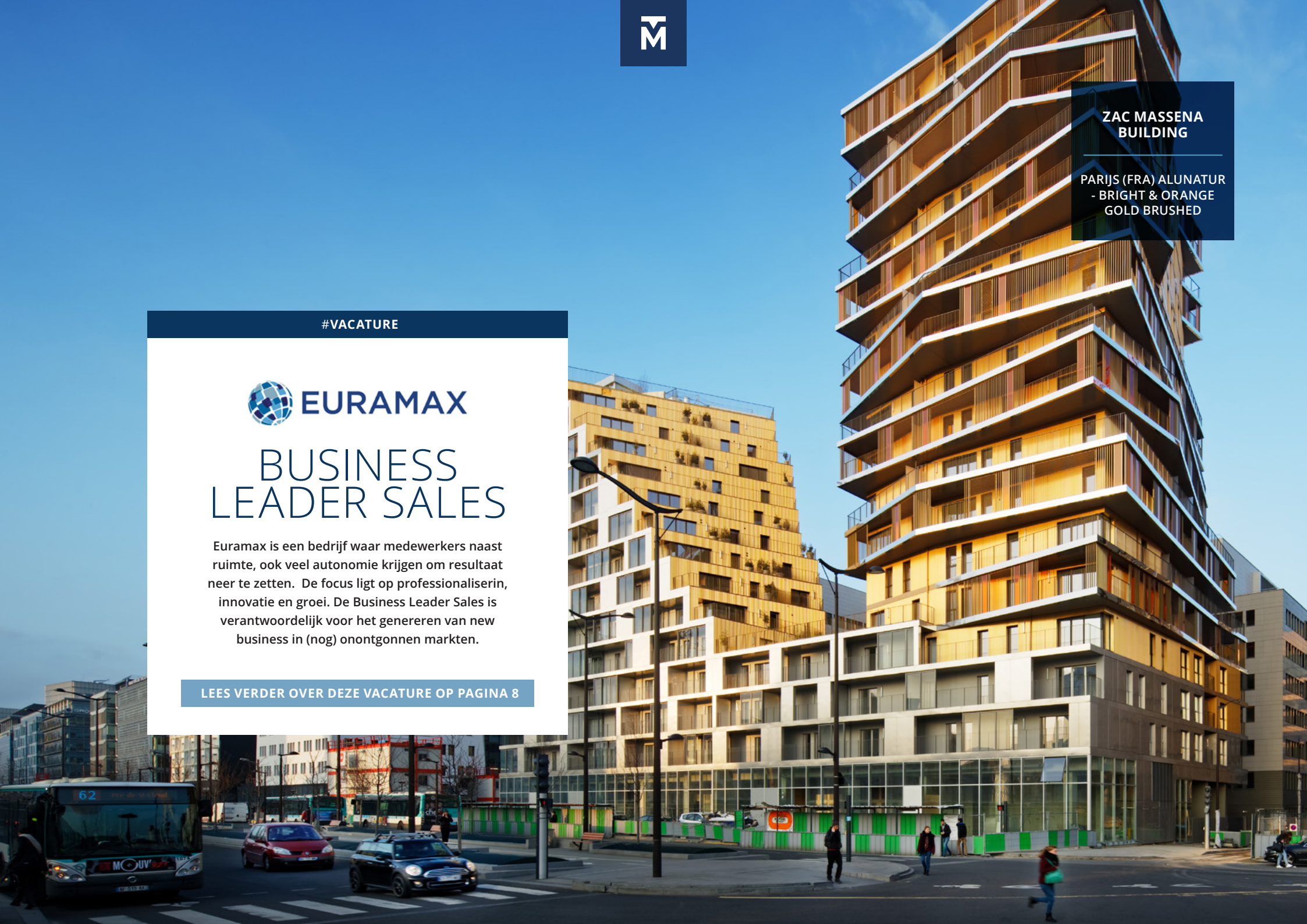


EURAMAX

BUSINESS LEADER SALES

Euramax is een bedrijf waar medewerkers naast ruimte, ook veel autonomie krijgen om resultaat neer te zetten. De focus ligt op professionaliseren, innovatie en groei. De Business Leader Sales is verantwoordelijk voor het genereren van new business in (nog) onontgonnen markten.

LEES VERDER OVER DEZE VACATURE OP PAGINA 8



OVER EURAMAX



FERRARI WORLD

ABU DHABI (VAE)
EURABUILD - FERRARI
RED

Euramax is in 1969 opgericht en groeide in bijna 50 jaar uit tot technologisch specialist in het coaten van aluminium. Door vakmanschap zijn ze marktleider in hun segment en voeren ze indrukwekkende projecten uit in alle uithoeken van de wereld.

De producten van Euramax worden voornamelijk gebruikt in panelen voor dak- en gevelbekleding van gebouwen, maar ook voor bijvoorbeeld interieurs en caravans. State-of-the-art technologieën zorgen ervoor dat Euramax een enorm scala aan innovatieve afwerkingen op aluminium kan leveren in vrijwel alle kleuren en kwaliteitsniveaus. Zo inspireren ze architecten, constructeurs en ontwerpers wereldwijd met hun portfolio van premium producten. Ze onderscheiden zich daarnaast op vakkundig objectief ontwerpadvies

en flexibiliteit. Zo bieden ze klanten ook de mogelijkheid van op maat gemaakte ontwerpen en kleuren. Euramax heeft haar hoofdkantoor en productielijnen in Roermond en heeft verkoopkantoren in de Verenigde Staten, Duitsland, Engeland, China en Dubai.

NIEUW TALENT EN VERDERE GROEI

Euramax is eigendom van Amerikaanse Private Equity investeerders, waaronder Highland Capital. Toen Harmen Kruijt (oud-Akzo Nobel) zich in 2015 als COO bij het team voegde,

heeft het bedrijf een extra professionaliseringsslag ondergaan.

Euramax is hierdoor sterk uit de crisis gekomen. Het bedrijf groeide de afgelopen jaren flink en ziet de omzet toenemen. Nieuw talent wordt aangetrokken om verdere groei vorm te geven. Er werkt een hechte groep professionals met veel trots en passie bij Euramax. De corporate ervaring in het MT en het vakmanschap in de productielijn zijn een sterke combinatie.

MAGNIFIEKE PRODUCTEN

In Nederland worden er zulke kwalitatief sterke producten gemaakt dat, ondanks de sterke concurrentie uit Oost-Europa en Azië, ons land nog altijd een leidende positie heeft als het gaat om specialistische industrieën. Euramax is de enige onafhankelijke coater in de waardeketen: ze hebben geen belang bij welke panelen van het aluminium worden gemaakt en welk aluminium wordt gebruikt. Deze objectiviteit wint klanten. De kwaliteit van het product maakt dat Euramax door architecten wordt gespecificeerd als leverancier bij het presenteren van ontwerpen. En het groeiende bewustzijn onder architecten van de kwaliteiten van aluminium als esthetisch bouwproduct drijft de vraag verder op.

EXTREME OWNERSHIP

In Euramax is een goede leerschool voor toekomstig ondernemers. Je krijgt ruimte, autonomie en verantwoordelijkheid. De ruimte om te winnen én om onderuit te gaan. Het bedrijf is een wereldspeler met een geweldig sterk merk in haar niche, maar geen grote corporate met alle traagheid van dien. Euramax is een middelgroot bedrijf waar je veel invloed hebt op de koers, en waar ondernemerschap gelijk staat aan verantwoordelijkheid en risico nemen. Ruimte om je achter anderen te verschuilen is er niet, maar tegelijkertijd is er veel ondersteuning en een collectief vangnet.



“Toen ik voor het eerst bij dit bedrijf kwam, was ik meteen onder de indruk van de prachtige dingen die er gemaakt worden. Euramax maakt de wereld mooier op een duurzame manier. Maar naast esthetica en duurzaamheid gaat het ook over functionaliteit. Wij werken nu bijvoorbeeld mee aan een luchthaven in Mexico die naast een vulkaan staat. Na goede gesprekken met de architect zijn we met het idee gekomen om een laagje toe te voegen om ervoor te zorgen dat as er meteen afglijdt. Zoiets scheelt enorm in de onderhoudskosten.”

HARMEN KRIJT COO

WORLD MARITIME
UNIVERSITY

MALMO (ZWE)
EURABUILD - UNI &
METALIC FINISHES

DUURZAAMHEID

THE SQUAIRE

FRANKFURT (DUI)
EURABUILD - SILVER
METALLIC

Aluminium is vrijwel oneindig recyclebaar. In tegenstelling tot bijvoorbeeld staal, dat na iedere keer smelten steeds een lagere kwaliteit krijgt. Ook het productieproces bij Euramax is ecologisch verantwoord. Bijvoorbeeld de ovens waarin de coating gedroogd wordt. De vrijkomende oplosmiddelen worden teruggevoerd in het verbrandingsproces. Zo gaat er niets de lucht in. Deze duurzame kwaliteiten zorgen, samen met het lichte

gewicht van aluminium, voor steeds meer toepassingen. Ook in de automotive industrie wordt aluminium steeds meer gebruikt. Zo gaat Tesla nu aluminium panelen als bodemplaat gebruiken. Met het innovation team is Euramax continu aan het kijken hoe ze producten nog duurzamer kunnen maken. Biobased verven heeft bijvoorbeeld veel potentieel. Harmen Kruijt: "Onze missie is het creëren van een leefbare, mooie wereld. Op dit moment woont ongeveer 20% van de bevolking in grote steden.

Over 20 jaar zal dat 40-45% zijn.

Tel daar de bevolkingsgroei bij op en dan is het aantal mensen dat in steden woont, verdrievoudigd. De gebouwen worden groter en hoger. Dan wordt het materiaal waar wij mee werken erg belangrijk. Het is licht en duurzaam. Met onze producten kan je heel levendige, onderhoudsarme gebouwen maken. Je wilt de steden leefbaar en aantrekkelijk houden, kleur is daarbij erg belangrijk."

#INTERVIEW

NICOLE ROUWET

OVER HAAR OVERSTAP NAAR EURAMAX

Nicole Rouwet was Strategy Consultant bij Accenture en werkt sinds 2016 bij Euramax. Eerst in de rol van Strategic Market Developer en nu als Key Account Manager.

Het Management Team is de reden waarom ik in eerste instantie voor Euramax heb gekozen. Harmen komt uit de corporate wereld en ik herken wat hij wilt. Harmen is een analyticus pur sang die continu wil verbeteren. Ik ben direct overall bij betrokken. Ik wil alle facetten leren binnen dit bedrijf en daar krijg ik ook de ruimte voor.

Hiervoor was ik Strategy Consultant bij Accenture en gaf ik advies aan bedrijven zoals KLM, NS en Nuon. Ik heb ontzettend genoten van mijn tijd bij Accenture en het was voor mij de perfecte start van mijn carrière. Je leert heel veel in een korte tijd over verschillende disciplines in meerdere sectoren. Daarnaast heeft het me veel waardevolle skills opgeleverd omtrent presenteren, beargumenteren en overtuigen. Ik kan die ervaring bij Euramax ontzettend goed gebruiken.

*‘het gaat
zoveel
sneller
hier.’*

De advieswereld is natuurlijk wel heel anders dan de wereld waar ik nu in terecht ben gekomen. Bij Euramax is alles veel concreter, tastbaarder ook. Ik houd me bezig met fysieke producten die van een lopende band af rollen. Dat betekent ook andere doelen en hoogtepunten waar we naartoe werken. Bijvoorbeeld

om een productiedeadline te halen voor een groot project in het buitenland. Of om bijvoorbeeld op het laatste moment nog de verf aangepast te krijgen en de producten op tijd op transport te krijgen. Dat zijn veel praktischere uitdagingen en in de oplossingen ervan

heb je veel verantwoordelijkheid.

Ik zie dan ook direct impact en resultaat van mijn werk. Dat miste ik soms bij Accenture. Er is ook veel flexibiliteit. Het maakt niet uit hoe ik het doe, maar het moet af en het moet winstgevend zijn. Je hebt je baan hier in eigen hand. Als je een goed plan hebt dan mag je het uitvoeren.”

#VACATURE



EURAMAX

BUSINESS LEADER SALES

Euramax geldt als technologisch specialist op het gebied van coaten van aluminium. De producten worden onder meer gebruikt in de transportsector en het bedrijf is marktleider in verschillende Europese nichemarkten. Maar ook daarbuiten liggen veel groeikansen. De ondernemende Business Leader Sales ontgint nieuwe markten en draagt daarmee bij aan verdere groei, professionalisering en succes van het bedrijf.

**NANJING LUKOU
INTERNATIONAL
AIRPORT**

NANJING (CHN)
EURAMICA - PEARL
WHITE EXPO

GROEI BUITEN EUROPESE LANDSGRENZEN

De transitie van Euramax is nog in volle gang. Processen worden gedefinieerd, structuren aangebracht en er wordt volop geautomatiseerd. In een uiterst dynamische markt met veel ruimte voor groei is de druk om te professionaliseren en te innoveren groot. Een aanzienlijk deel van de groeipotentie is buiten de Europese landsgrenzen te vinden: Euramax weet dat daar volop mogelijkheden bestaan om new business aan te trekken.

Met name in de transportsector zijn kansen om in bepaalde nichemarkten marktleider te worden. Het zijn de kleinere marktsegmenten waar grote multinationals minder interesse in hebben, waar Euramax juist groei - en dus winst - kan realiseren. De Business Leader Sales gaat deze markten in kaart brengen om vervolgens van potentiële klanten partners te maken.

ANALYTISCHE ONDERNEMERSGEEST

Daarmee is de rol feitelijk een combinatie van sales en business development. De ideale kandidaat is een ultieme zelfstarter met de nodige vlieguren achter zijn/haar naam, beschikt over een sterk analytisch vermogen en een resultaatgedreven ondernemersgeest. Het is een uitdagende, internationale rol met een grote commerciële verantwoordelijkheid. Onder toezicht oog van COO Harmen Kruijt - aan wie hij/zij tevens direct rapporteert - bouwt de Business Leader Sales een solide, gepassioneerd team dat hem/

haar ondersteunt bij het aantrekken van nieuwe partnerships en het onderhouden van bestaande klanten. Daarbij spelen verschillende (productie) variabelen een rol die allemaal goed in de gaten gehouden moeten worden. Optimaal toezicht op alle factoren loont: een tevreden klant leidt tot (meer) mooie deals. Relatiebeheer is cruciaal: Euramax gaat altijd voor duurzame langetermijnrelaties.

Euramax is een bedrijf waarin medewerkers naast ruimte en verantwoordelijkheid, ook veel autonomie krijgen, waarbij resultaat als belangrijkste driver voorop staat. De markt snappen en snel kunnen schakelen is essentieel, net als bij tijd en wijlen risico's durven nemen en, indien nodig, plannen snel bij te kunnen stellen.

Persoonlijke ontwikkeling is binnen dit bedrijf een gegeven; in niet veel bedrijven is sprake van zo'n steile leercurve. Dat doorgroeien binnen Euramax tot de mogelijkheden behoort, staat vast.

FERRARI WORLD

ABU DHABI (VAE)
EURABUILD - FERRARI
RED

KANDIDAATSPROFIEL

- Minimaal 8 jaar saleservaring in B2B of een complexe omgeving
- PE-ervaring is een pre
- Ervaring met stakeholder management
- WO-opgeleid

#INTERVIEW

HARMEN KRUIJT

Je hebt een achtergrond bij een grote corporate, Akzo Nobel. Waarom heb je daarna voor Euramax gekozen?

"Ik wilde verantwoordelijkheid en zelf ondernemen. Je krijgt bij Euramax veel meer gedaan en leert daar van. Je kunt veel meer sturing geven en daardoor is de bevrediging die je uit je werk haalt groter. Aan de ene kant hebben we de Private Equity met de Amerikaanse cultuur. Die zijn erg nummer-gedreven en schakelen snel. Maar ze vertellen nooit hoe wij het moeten doen, wat autonomie geeft. Aan de andere kant is het een sociaal bedrijf waar de mensen die hier werken veel om geven. Daar heb ik heel veel affiniteit mee. En als je die werelden weet te verbinden, dan kun je veel bereiken."

Wat gaf de doorslag om voor Euramax te kiezen?

"Ik was binnen Akzo een van de jongste Business Directors en had een enorme behoefte aan een meer ondernemende omgeving. Ik wilde meer impact hebben en beslissingen nemen, die ik meteen in de P&L kon zien. Ik heb kritisch rondgekeken. Uiteindelijk heb ik voor Euramax gekozen. Ik houd ervan dat je binnen een industriële context een premium speler bent. Vanuit Akzo kende ik Euramax. Ik zag het potentieel en zag wat er goed en wat er niet goed was. Ik wist wat hier verbeterd kon worden en hoe ik snel impact kon hebben."

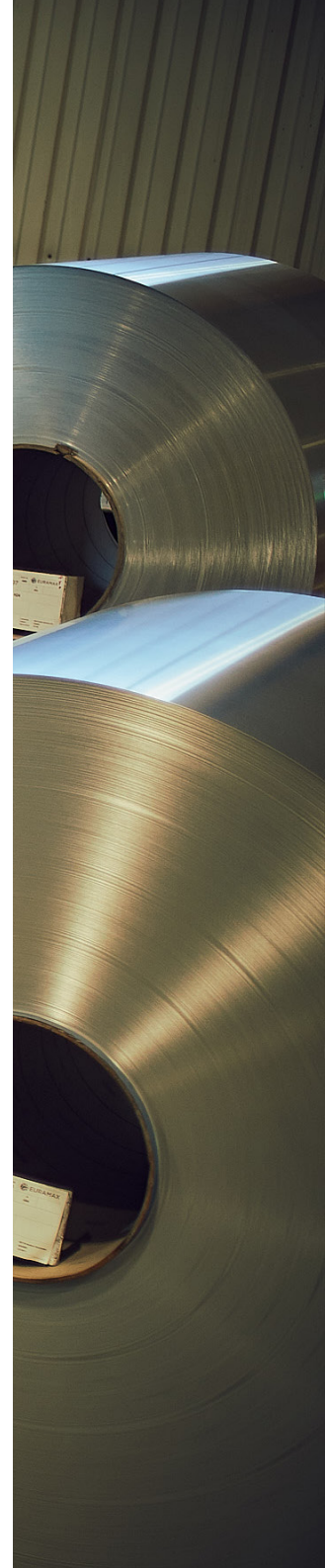


Hoe zou je de bedrijfscultuur omschrijven?

“Wij zijn heel open tegen elkaar en tegen andere collega's. We zijn niet bang om de waarheid te vertellen en geven over en weer feedback. Bovendien is iedereen hier gedreven om het beste te doen voor het bedrijf en voor onze mensen. Het is een combinatie van resultaatgedrevenheid en goed begrijpen dat het om het proces en de mensen moet gaan.”

Wat leer je als professional bij Euramax?

“Wat je hier leert is hoe het is om zelf geld te verdienen. Dat is iets wat je bij een corporate of consultancybureau vaak niet echt merkt. Daar maak je je vaak niet druk of er wel genoeg business is. Die business is er bij een corporate gewoon vaak wel omdat het bedrijf zo groot is dat er relatief weinig concurrentie is. In een corporate omgeving zijn alle processen en systemen om te kunnen werken vaak geregeld. Dat is hier niet altijd zo en dan moet je het zelf bouwen. Je heb je hier veel ruimte om je rol heen. Er zit hier niemand naast je die ongeveer hetzelfde doet. Je bent in je eentje verantwoordelijk en leert echt alle facetten van je werk kennen. Maar tegelijk is het een klein bedrijf en werk je wel nauw samen met mensen die verder zijn in hun carrière.”



Wat zijn verder grote verschillen tussen een corporate en een bedrijf als Euramax?

“Je bent hier zowel met de korte termijn als de lange termijn bezig. Bij een corporate liggen die rollen vaak niet bij dezelfde persoon. Dat betekent dat je hier schakelt tussen enerzijds operationeel werk en anderzijds moet je ook nadenken wat je nu moet doen om over twee of drie jaar succesvol te zijn. Dat zijn twee verschillende assen. Ik ken weinig mensen die dat goed kunnen. En dat is iets waar je hier dagelijks mee bezig bent.”

Wat zeg je tegen mensen die hier willen komen werken?

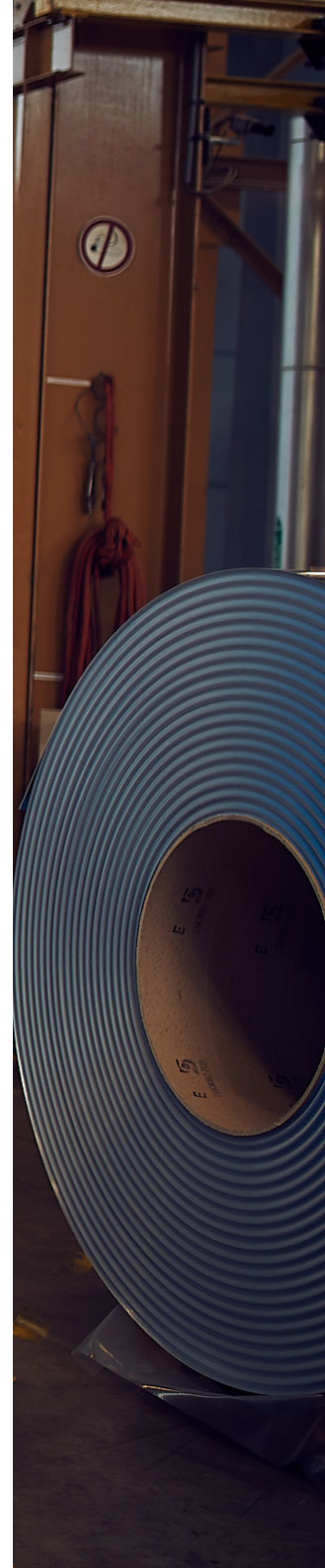
“Dat is iets wat ik letterlijk tegen Nicole zei tijdens haar sollicitatie. Als jij hier komt om je pensioen te halen, dan is dit het verkeerde bedrijf. Maar als je zegt: ‘ik wil hier de komende jaren heel veel leren en echt met mijn voeten in de modder staan, ontzettend gave uitdagingen hebben en meedoen met het bedrijf,’ dan zit je hier helemaal goed. Je krijgt bij Euramax ontzettend veel verantwoordelijkheid. Als het misgaat voel je dat ook, maar je leert er enorm veel van.”





Met de rollen die Euramax nu zoekt zet het bedrijf in op uitbreiding van het portfolio. Hoe ziet de toekomst voor Euramax er verder uit?

“We willen doorgaan met het mooier maken van de wereld. Het is een spannende periode voor ons. We staan met Euramax weer aan het begin van een nieuwe bedrijfscyclus. De mensen die we nu zoeken geven dat ook aan. Daarnaast doen we het erg goed, wat zorgt voor een nieuwe dynamiek. We zijn een snelgroeiend, erg winstgevend bedrijf dat zich in een premium segment bevindt en Private Equity-owned is. Dat levert veel opties en mogelijkheden op. Bovendien zorgt het er ook meteen voor dat dit een erg interessant moment is om bij Euramax in te stappen. Er zijn veel verschillende en spannende toekomstscenario's te bedenken.”





HAUPT BAHNHOF

WENEN (OOS)
EURABUILD - UNI &
METALLIC FINISHES

CONTACT



WIEBE SMIT

Consultant bij Top of Minds Digital Executives
wiebe@topofminds.com