

Leverancier worden van Zevij-Necomij

WAT BIEDT ZEVIJ-NECOMIJ LEVERANCIERS?

1 **BENELUX dekkend netwerk**

De Zevij-Necomij leden beschikken over meer dan 575 vestigingen in de Benelux. Voor de inkoop van al deze vestigingen maakt Zevij-Necomij centraal afspraken met leveranciers. Dit is voor de groothandel én voor u efficiënt, u hoeft niet langer separaat afspraken te maken. Dat werkt transparant en is tijdsbesparend.

2 **Betalingszekerheid**

Zevij-Necomij staat garant voor de factuurbetaling van haar groothandels aan leveranciers. Daarbij worden de facturen snel betaald. Dat biedt zekerheid, efficiency en rentewinst.

3 **Verkoopbevordering**

Zevij-Necomij stimuleert de verkoop van producten van aangesloten leveranciers bij haar leden. Speciaal daartoe is de Afdeling Verkoop actief binnen Zevij-Necomij. Daarnaast ontwikkelt Zevij-Necomij, samen met haar leveranciers, aantrekkelijke verkooppromoties.

4 **Digitaal zakendoen**

Via het EDI Portaal worden orders, orderbevestigingen, pakbonnen en facturen papierloos verwerkt. Dit is gratis voor aangesloten leveranciers van Zevij-Necomij. Dit betekent een kostenbesparing op financieel-en verkoopniveau. Uw financiële afdeling heeft minder werk en uw factuur wordt sneller betaald.

5 **Metten = weten**

Het Zevij-Necomij Portaal biedt leveranciers inzicht in de actuele omzetgegevens. Er kan geselecteerd worden op groepsniveau of per vestiging en op een specifieke tijdsperiode. De BI tool Facts & Figures geeft zelfs het marktaandeel binnen een productsegment onder alle leden aan, of uw omzet per artikel. Dat geeft grip.

6 **Focus op data**

Bij Zevij-Necomij ligt de focus op data. Omdat verrijkte artikeldata steeds belangrijker wordt voor de online verkoopkanalen. Maar ook omdat goede data de basis is voor inzichten om slimmer en juist te handelen.

Zo verrijkt Zevij-Necomij de data in EZ-base door deze te classificeren en door het toevoegen van prijsinformatie en vertalingen t.b.v. de webshop, BestelApp en ERP van de aangesloten groothandels. Ook is er een BI Tool voor leveranciers ontwikkeld, genaamd Facts & Figures.

7 **Logistieke diensten**

Hoewel de meeste producten rechtstreeks van de leverancier naar de leden hun weg vinden, bereikt ook een aanzienlijk deel zijn bestemming via het centrale magazijn van Zevij-Necomij. Zo kunnen kosten uit de keten worden gehaald, wat resulteert in een verbetering van de concurrentiepositie. Tevens wordt de beschikbaarheid van specifieke artikelen verbeterd.

8 **Netwerken op Zevij-Necomij NXT**

Zevij-Necomij organiseert elk jaar een evenement voor al haar leden en leveranciers. Zevij-Necomij brengt hier een boeiend programma en volop tijd om te netwerken.

9 **Één aanspreekpunt**

Elke leverancier heeft één contactpersoon met wie alles geregeld kan worden.

Inkoop Techniek
Martijn Maas

m.maas@zevij-necomij.com

Manager Inkoop
Rob Hogendorp

r.hogendorp@zevij-necomij.com

Inkoop Gereedschap
Jeroen Roovers

j.roovers@zevij-necomij.com

Coördinator 4tex
Koen Kisters

k.kisters@zevij-necomij.com

Inkoop Bouw
Hans Gradussen

h.gradussen@zevij-necomij.com

Inkoop Bevestiging & Verspaning
Rob van Diessen

r.vandiessen@zevij-necomij.com





HOE BEVORDERT ZEVIJ-NECOMIJ UW VERKOOP?

1 Samenkoop

Zevij-Necomij bundelt bestellingen van de leden van geselecteerde producten tot één order richting de leverancier. Dit betekent voor de leverancier één order, één pakbon, één levering en maar één factuur. Leveranciers maken hierdoor minder kosten en krijgen meer sturing vanuit de groep met omzetverbetering als resultaat.

2 Inkoopacties

Naast de standaard samenkoop organiseert Zevij-Necomij wekelijks diverse acties met leveranciers. Deze acties worden dagelijks verstuurd aan alle inkopers van de aangesloten groothandels.

3 Input voor actiefolders

Vijf keer per jaar ontwikkelt Zevij-Necomij een inkoopmailing met daarin scherpe inkoopacties met voornamelijk verbruiks- en voorraadartikelen gericht op de eindgebruiker. Leden kunnen dit makkelijk en snel gebruiken voor eigen verkoopacties.

4 Verkoopacties op Zevij-Necomij Portaal

Leveranciers kunnen zelf verkoopacties plaatsen op het extranet van Zevij-Necomij. Dit komt bij meer dan 350 decisionmakers van de Zevij-Necomij-groothandels terecht.

5 Afdeling Verkoop

De Afdeling Verkoop van Zevij-Necomij benadert actief de leden. Zij brengen uw producten en acties onder de aandacht bij alle aangesloten leden. Zo ook bij leden waar u nu nog geen zaken mee doet. Dat geeft uw omzet een impuls.

6 Webshop & Bestel App

Zevij-Necomij ontwikkelt diverse online verkooptools zodat uw producten ook online goed vindbaar en verkrijgbaar zijn. Denk aan een webshop en de Bestel App.

7 Magazine *De Kracht Van*

Zevij-Necomij geeft het magazine *De Kracht Van* uit. *De Kracht Van* heeft een oplage van 4.500 exemplaren en wordt gestuurd aan een groot aantal technische groothandels in zowel Nederland als België. Een krachtig medium voor leveranciers in de bouw en industrie.

Geïnteresseerd?

Onze inkopers lichten graag in een persoonlijk gesprek toe wat de voorwaarden zijn om leverancier van Zevij-Necomij te worden. Neem contact op met de inkoopcoördinator die verantwoordelijk is voor uw assortiment. Deze vindt u op de andere zijde van deze leaflet.

Touwslagerijweg 4, 4906 CS Oosterhout
Postbus 447, 4900 AK Oosterhout
Nederland

t +31 162 42 69 17
info@zevij-necomij.com
www.zevij-necomij.com

 **ZEVIJ-NECOMIJ**
BOUW EN INDUSTRIE