

Verkoopadviseur Buitendienst Zakelijk

Ben jij die energieke Verkoopadviseur Buitendienst die in het hart van de energiemarkt het unieke energie inkoopconcept van Energy Focus verder weet uit te rollen naar de grootzakelijke markt?

Heb jij passie voor het verkoopvak en wil je actief bouwen je eigen ambassadeursnetwerk van MKB bedrijven, die je door vertrouwen weet op te bouwen?

Wat is jouw opdracht?

Als verkoopadviseur ga je zelfstandig zakelijke klanten benaderen en deze klanten o.b.v. vertrouwen overtuigen van de toegevoegde waarde van het unieke Energy Focus concept. Je bent alert op mogelijke samenwerkingsverbanden en gaat op basis van goede referenties van klanten en het door jou gecreëerde vertrouwen nieuwe klanten werven. Om vervolgens deze nieuw verworven klanten aan je ambassadeursnetwerk toe te voegen zodat je hiermee weer nieuwe klanten weet te werven etc.

Je bent in staat de bedrijfsidentiteit van Energy Focus uit te dragen en adviseert klanten en nieuwe klanten proactief op het gebied van inkoop en strategie, kostenbesparing en energiebewustzijn. Je bent een gesprekspartner op niveau (inkoop en facilitair management). Als commerciële topper weet als geen ander de gehele DMU in kaart te brengen en te bewerken. Je primaire taken bestaan uit het bijhouden van je sales funnel, het genereren van leads (zelf en via je ambassadeursnetwerk), het voeren van goede verkoopgesprekken en daarmee het realiseren je verkoopdoelstellingen. Je rapporteert aan de Manager Sales.

In deze functie ben je actief in Nederland. Ook ben je wekelijks minimaal een dag aanwezig op het hoofdkantoor van Energy Focus gevestigd in Almere.

Wie zijn wij?

Energy Focus is een onafhankelijk energie adviesbureau met jarenlange ervaring in de energiebranche. Wij optimaliseren energiekosten en begeleiden ondernemingen bij het slim inkopen van energie. Naast het slim inkopen van energie adviseren wij klanten met een breed pallet aan energiediensten zoals: energiebesparing, energiemanagement, netbeheeroptimalisatie, meetdiensten, laadoplossingen voor elektrisch vervoer, zonnepaneelsystemen en duurzaamheidsoplossingen.

Wat breng je daarvoor mee?

- Min. 2-3 jaar werkervaring met sales/accountmanagement;
- Commercieel en HBO werk- en denkniveau;
- Doorzettingsvermogen en een winnaarsmentaliteit;
- Je hebt veel energie, je geeft niet snel op en je kunt je snel weer opladen;
- Flexibel en een positieve instelling;
- Goede beheersing Nederlandse taal in woord en geschrift;
- Een probleemoplossend vermogen en je bent positief opbouwend kritisch;
- Je bent een echte sales man/vrouw die energie krijgt van acquisitie, netwerken en het creëren opportunity's.
- Tenslotte ben je enorm resultaatgericht, geeft scoren van nieuwe klanten je een kick en je bent een zelfstarter met ondernemersmentaliteit!
- Rijbewijs B.

Wat krijg je ervoor terug?

Naast goede primaire arbeidsvoorwaarden, krijg je:

- Goede secundaire arbeidsvoorwaarden;
- een bonusregeling o.b.v. je persoonlijke prestaties;
- een 100% elektrisch aangedreven auto van de zaak, laptop en telefoon van de zaak;
- een zelfstandige functie bij een dynamische en informele organisatie;
- toegang tot een dynamische en resultaatgerichte cultuur;
- een zeer boeiende branche;
- Standplaats: vanuit huis & vanuit hoofdkantoor Almere.

Geïnteresseerd?

Stuur je C.V. en motivatiebrief door naar b.van.dalen@energy-focus.com of neem contact op met de heer Bas van Dalen (Manager Sales) via het telefoonnummer 06-50547742.

Meer informatie kan je vinden via de website: <http://www.energy-focus.nl>

Telefonische acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.