

## **Operationeel Accountmanager**

Ben jij die adviseur die energie krijgt van het operationeel en commercieel beheren van key accounts? En vind je het leuk om met klanten in contact te zijn en ze bezoeken? Lees dan snel verder.

Als Operationeel Accountmanager bij Energy Focus krijg je de kans om een sleutelrol te vervullen in het beheren en uitbouwen van relaties met onze belangrijkste klanten. Je staat midden in de energietransitie om klanten te adviseren over de verschillende oplossingen die Energy Focus biedt.

Je werkt in een omgeving waar teamwork en zelfstandigheid hand in hand gaan, terwijl je een perfecte balans vindt tussen tijd op kantoor en op locatie. Je wordt onderdeel van een gepassioneerd salesteam en draagt bij aan het behalen van zowel commerciële als operationele kwaliteitsdoelen.

### **Wat ga je doen.**

Als Operationeel Accountmanager bij Energy Focus draag je de verantwoordelijkheid voor key accounts, met de nadruk op relatiebeheer en operationele activiteiten.

Je bent spin in het web tussen klant en operatie. Je hebt geregeld contact met de klant, coördineert de operatie, koppelt de status terug aan de klant en bewaakt het serviceniveau en de klanttevredenheid.

In deze functie vind je de juiste balans tussen zelfstandig werken en teamwork, tussen tijd doorbrengen bij de klant en samenwerken met collega's op kantoor en tussen zakelijkheid en empathie. Met de juiste mindset en luistervaardigheid kun je altijd je klanten en team goed adviseren. Dit vraagt om een verantwoordelijkheidsgevoel dat jij bereid bent op je te nemen. Je haalt veel energie uit het behalen van commerciële doelen en het bereiken van mijlpalen, zowel individueel als in samenwerking met het team. Je krijgt energie van het verbeteren van processen en de nog mooiere deals die je samen met de accountmanager sluit.

Je wordt onderdeel van een enthousiast en gedreven salesteam met vriendelijke, eerlijke en toegewijde collega's, waarbij het behalen van commerciële en kwalitatieve doelen centraal staat. In dit team kun je volledig jezelf zijn. He werkt nauw samen tussen operatie, klanten en het salesteam.

Als Operationeel Accountmanager ben jij het voornaamste aanspreekpunt voor jouw klanten. Daarom is het cruciaal dat je zelfstandig kunt werken, commercieel bent ingesteld, uitstekende communicatieve vaardigheden bezit en representatief bent. Je moet snel kunnen schakelen en een sterk verantwoordelijkheidsgevoel hebben. Daarnaast zijn de volgende vaardigheden belangrijk:

### **Gevraagd**

- Minimaal hbo werk- en denkniveau
- Sterke ervaring (minimaal drie jaar) binnen sales op DMU niveau
- Analytisch
- Ondernemend
- Teamplayer
- Minimaal 32 uur beschikbaar
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal
- In het bezit van een autorijbewijs; gezien je veel onderweg bent naar klanten
- Je bent resultaatgericht, ondernemend, een goede en inhoudelijke gesprekspartner en je weet anderen te overtuigen en activeren;
- Je hebt een ondernemende mind set en kunt vaardigheden tonen die bijdragen aan het ontwikkelen van nieuwe business.

- Je bent flexibel, daadkrachtig, nauwkeurig en proactief. Je denkt mee met de leverancier, komt met oplossingen en boekt positieve resultaten voor alle stakeholders;
- Je bent een teamspeler en vindt het leuk om je collega's op persoonlijk vlak te leren kennen.
- In het bezit van een rijbewijs; gezien je veel onderweg bent naar klanten

#### **Aanbod**

- Auto van de zaak
- Een mooi marktconform salaris afhankelijk van je ervaring.
- Een interessante bonus op basis van je prestaties
- Telefoon en laptop van de zaak
- 25 vakantiedagen, met de mogelijkheid om 15 dagen uit te betalen
- Arbeidsovereenkomst voor bepaalde tijd met uitzicht op een vaste aanstelling, reiskostenvergoeding en een pensioenregeling
- Volop mogelijkheden tot ontwikkeling en groei