



Energy Saving Technics

VACATURE ACCOUNT MANAGER Antwerpen

Ensatec (Energy Saving Technics) is een jonge groeiende KMO waarvan de hoofdzetel gevestigd is te Genk. Wij adviseren en coördineren de implementatie van energiebesparende technieken voor B2B. Onze focus ligt op: Relighting, Laadinfrastructuur, Energieaudits, EMS (Energy Management System), CO₂-Reductieplannen, Begeleiding PV, Energiebuffer en Meetcampagnes

Centraal in onze service staat het compleet ontzorgen van de klant zodat we een betrouwbare kwaliteit leveren gedurende het hele project. Met ons leuk team werken wij vanuit onze hoofdzetel in Genk aan de groei van onze organisatie. Naast onze passie voor het redden van de planeet, is de liefde voor onze medewerkers minstens even groot. Gelukkige collega's dragen bij tot een gezond en gelukkig bedrijf.

Ben jij die **energieke en gedreven persoon**, op zoek naar een uitdagende job? Wil jij je steentje bijdragen aan een groener milieu en een gezondere planeet? Je vindt verkopen ook het mooiste en oudste beroep ter wereld? Dan ben jij de Account Manager (X/V/M) die wij zoeken!

PROFIEL

- Je hebt bewust gekozen voor een carrière in sales;
- Je belt liever te veel dan te weinig;
- Het maken en voeren van prospectiebezoeken (gepland of ongepland) is iets wat je niet afschrikt;
- Opvolging is uiterst belangrijk en dat vind jij ook;
- Initiatieven nemen en zelfstandig werken zitten in je DNA. Je kan dus perfect de juiste balans vinden tussen de geboden vrijheid en de verwachte verantwoordelijkheid;
- Je hebt bij voorkeur een technisch commerciële ervaring in de B2B wereld;
- Je bent klantgericht, resultaatgericht en hebt sterke communicatievaardigheden;
- Je denkt steeds in het kader van rendement voor onze klanten en voor Ensatec;
- Organisatiebetrokkenheid en eigenaarschap zijn jouw drivers;
- Je wil groeien in je kennis en vaardigheden;
- Individueel werken schrikt je niet af;
- Je woont bij voorkeur in regio Antwerpen.

FUNCTIEOMSCHRIJVING

- Identificeren van marktpotentieel en kwalificeren van accounts, eventueel in de vorm van een strategisch account (jaar)plan;
- Actieve prospectie;
- Initiëren van het verkoopproces door het plannen van afspraken met klanten;
- Opbouwen en onderhouden van zakelijke relaties met verschillende gesprekspartners (qua functie en bedrijfsniveau) in diverse sectoren en op verschillende momenten (events, op locatie, telefonisch);
- Voorstellen van offertes en het afsluiten van commerciële overeenkomsten;
- Rapportering aan de Salesmanager;
- 1/week aanwezig in Genk om de teamsfeer te onderhouden.

AANBOD

- Je komt terecht in een dynamisch team waar er steeds ruimte is voor initiatieven;
- Interne salesopleiding van prospectie tot projectverkoop;
- Interne opleiding van de projecten en diensten die Ensatec aanbiedt;
- Toffe teamactiviteiten;
- Een aantrekkelijk loon en firmawagen in overeenstemming met jouw vaardigheden, aangevuld met extralegale voordelen zoals groepsverzekering, hospitalisatieverzekering, thuiswerkvergoeding, maaltijdcheques, laptop, GSM, tankkaart en een vast contract na geslaagde interim-periode.

Interesse? Voel je je aangesproken? Stuur je cv en motivatiebrief door naar wolf@ensatec.be

ONE PLANET - ONE FUTURE

ENSATEC HOOFDKANTOOR • Horizonlaan 36 • 3600 Genk • info@ensatec.be • www.ensatec.be
BE 0747.819.421 • RPR Tongeren • IBAN BE85 3632 0108 7306 • BIC BBRUBEBB