

VACATURE BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER Vlaanderen

Ensatec (Energy Saving Technics) is een 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 Business Development Manager (X/V/M) die wij zoeken!

PROFIEL

- Je haalt energie uit het creëren van nieuwe opportuniteiten en het binnenhalen van nieuwe klanten;
- Prospectie, cold calling en netwerken schrikken je niet af, maar geven je net extra motivatie;
- Je beschikt over een sterke commerciële drive en denkt in oplossingen;
- Je bent ondernemend, zelfstandig en resultaatgericht;
- Je bent sterk in het leggen van contacten op verschillende niveaus binnen organisaties;
- Je hebt ervaring in een commerciële B2B-omgeving;
- Technische affiniteit of ervaring binnen de energie-, bouw- of technologiesector is een pluspunt;
- Je bent communicatief sterk en kan complexe materie vertalen naar concrete klantvoordelen;
- Je werkt gestructureerd en begrijpt het belang van een goede opvolging;
- Je bent een netwerker die opportuniteiten ziet waar anderen ze missen;
- Je wil meebouwen aan de verdere groei van een ambitieuze onderneming.

FUNCTIEOMSCHRIJVING

Deze functie bestaat voor ongeveer 80% uit het genereren van nieuwe business en 20% uit het verder ontwikkelen van bestaande opportuniteiten en relaties.

- Actief identificeren van nieuwe marktkansen en commerciële opportuniteiten;
- Ontwikkelen en uitvoeren van een business development strategie gericht op groei;
- Prospecteren van nieuwe klanten via telefoon, e-mail, netwerkevents, beurzen en persoonlijke bezoeken;
- Opbouwen van een sterke sales pipeline en deze actief beheren;
- Detecteren van klantbehoeften en vertalen naar passende energieoplossingen;
- Opbouwen van duurzame relaties met beslissingsnemers binnen B2B-organisaties;

ONE PLANET - ONE FUTURE

- Samenwerken met interne technische experts om klanten optimaal te adviseren;
- Opstellen, presenteren en onderhandelen van commerciële voorstellen;
- Afsluiten van nieuwe samenwerkingen en contracten;
- Signaleren van marktontwikkelingen, concurrentieactiviteiten en nieuwe businesskansen;
- Rapporteren aan de Sales Manager;
- Wekelijks aanwezig op het hoofdkantoor in Genk voor overleg, kennisdeling en teammomenten.

AANBOD

- Een uitdagende commerciële functie met een directe impact op de groei van Ensatec;
- Veel autonomie, verantwoordelijkheid en ruimte voor initiatief;
- Interne opleidingen rond sales, business development en onze energie-oplossingen;
- Ondersteuning door technische specialisten en een ervaren team;
- Een dynamische werkomgeving binnen een snelgroeiende onderneming;
- Leuke teamactiviteiten en een sterke bedrijfscultuur;
- Een aantrekkelijk salarispakket in overeenstemming met jouw ervaring, competenties en resultaten;
- Elektrische firmawagen met laad pas;
- Extralegale voordelen zoals: groepsverzekering, hospitalisatieverzekering, maaltijdcheques, laptop en smartphone, thuiswerkvergoeding;

INTERESSE?

ben jij klaar om mee de commerciële groei van Ensatec te versnellen en bedrijven te begeleiden naar een duurzamere toekomst?

Stuur je cv en motivatiebrief naar **wolf@ensatec.be**.