



Sales Medewerker bij EnergiePartners



 **Locatie:** Utrecht, Nederland

 **Uren:** Parttime (24-32 uur) of Fulltime (36-40 uur)

Over EnergiePartners

EnergiePartners heeft al meer dan 6000 organisaties succesvol geholpen met het verduurzamen van hun gebouwen door het inzetten van het softwareplatform de EnergiePlanner. Als Sales Medewerker speel jij een cruciale rol in deze missie.

Bij EnergiePartners werk je aan een duurzame toekomst door organisaties te laten zien hoe zij aan ambities of wettelijke verplichtingen kunnen voldoen. Jij bent de sleutel tot verandering: je genereert leads, plant afspraken en overtuigt klanten van de voordelen van verduurzaming.

Jouw werk maakt echt verschil. Je helpt organisaties niet alleen te besparen op hun kosten, maar draagt ook bij aan de energietransitie. Samen zetten we concrete stappen richting een duurzamere wereld. Maak impact en groei met ons mee!

Jouw Rol als Salesmedewerker

Als Sales Medewerker sta jij aan de frontlinie van ons succes. Jij weet hoe je klanten kunt bereiken, enthousiasmeren en overtuigen. Dit zijn jouw belangrijkste verantwoordelijkheden:

- **Proactief klanten benaderen:** Je gaat actief in gesprek met potentiële klanten via telefoon, netwerken en online kanalen.
- **Leads genereren:** Door slim marktonderzoek en gerichte campagnes weet jij nieuwe kansen te signaleren en te benutten.

- **Offertes opstellen en opvolgen:** Je begeleidt klanten gedurende het gehele proces, van offerte tot besluitvorming, en zorgt voor succesvolle afronding.
- **Waardevolle feedback verzamelen:** Je luistert naar gebruikers van onze software en vertaalt hun feedback naar verbeteringen.
- **Relaties opbouwen:** Met jouw communicatieve skills creëer en onderhoud je sterke banden met prospects en klanten.
- **Samenwerking in een topteam:** Je werkt nauw samen met een enthousiast sales- en marketingteam om onze doelen te bereiken.
- **Bijdragen aan strategie:** Jouw ideeën en inzichten zijn onmisbaar om onze salesstrategie te optimaliseren en processen te verbeteren.

Wat breng je mee?

- **Communicatieve vaardigheden:** Sterke mondelinge om prospects te benaderen, overtuigen en langdurige relaties op te bouwen. Het vermogen om complexe informatie (bijvoorbeeld over software en verduurzamingsoplossingen) begrijpelijk over te brengen.
- **Commercieel inzicht:** Het herkennen van kansen in de markt en inspelen op de behoeften van potentiële klanten. Onderhandelingstechnieken om klanten door het besluitvormingsproces te begeleiden.
- **Resultaatgerichtheid:** Focus op het behalen van doelen, zoals het genereren van leads, het sluiten van deals en het behalen van sales targets. Doorzettingsvermogen bij het opvolgen van leads en offertes.
- **Analytisch vermogen:** Feedback van klanten analyseren en omzetten in bruikbare aanbevelingen voor software- en procesverbeteringen.
- **Proactiviteit:** Zelfstandig acties ondernemen om klanten te benaderen en kansen te creëren, zonder af te wachten. Initiatief tonen in het delen van ideeën en het bijdragen aan strategische verbeteringen.
- **Organisatie en planning:** Efficiënt omgaan met tijd en prioriteiten, bijvoorbeeld bij het opvolgen van offertes en het onderhouden van klantrelaties.
- **Flexibiliteit en aanpassingsvermogen:** Snel schakelen tussen verschillende taken, klanten en prioriteiten.
- **Technische affiniteit: Vaardig** zijn in het gebruik van CRM-systemen en andere digitale tools.

Met deze competenties ben je in staat om niet alleen doelen te bereiken, maar ook duurzame klantrelaties op te bouwen en waarde toe te voegen aan zowel de organisatie als de klant.

Wat bieden we jou?

Bij EnergiePartners krijg je meer dan alleen een baan. Dit mag je van ons verwachten:

- **Een uitdagende functie** binnen een snelgroeiend en innovatief bedrijf waar geen dag hetzelfde is.
- **Een energiek en hecht team** van sales- en marketingcollega's die samenwerken en successen vieren.
- **Ruimte voor jouw groei:** volop mogelijkheden voor persoonlijke ontwikkeling, training en eigen inbreng.
- **Een goed salaris:** marktconform tussen € 2800 en € 3800 bruto per maand, afhankelijk van je ervaring en prestaties.
- **Vervoer:** Je ontvangt een vervoersvergoeding
- **Bonussen die tellen:** aantrekkelijke beloningen gebaseerd op behaalde resultaten.
- **Flexibiliteit die bij jou past:** kies voor parttime (24-32 uur) of fulltime (36-40 uur).
- **Impact met betekenis:** werk mee aan een duurzamer Nederland en maak echt een meetbaar verschil.

Sluit je aan bij een team dat niet alleen doelen haalt, maar ook de toekomst vormgeeft!

Waarom dit werk bij jou past

Je gaat aan de slag met een product waar je trots op kunt zijn: een oplossing die bedrijven helpt om CO₂-uitstoot te verminderen en kosten te besparen. Met onze aanvullende diensten maak je het verschil door bedrijven slimmer en efficiënter met energie te laten omgaan. Jouw inspanningen zorgen niet alleen voor een beter resultaat in de portemonnee van klanten, maar dragen ook bij aan een duurzame toekomst voor onze planeet. Als Sales Medewerker maak jij deze impact mogelijk!

EnergiePartners - Samen naar een duurzame toekomst!