



Technical key accountmanager

Als key accountmanager ben je verantwoordelijk voor het **uitbouwen van relaties met strategisch belangrijke prospecten en klanten**. Je combineert commercieel inzicht met jouw technische expertise.

Wie zijn wij?

ESE kent zijn oorsprong als pv-installateur. Door de jaren heen is ESE uitgegroeid tot een **partner die een energimanagementsysteem voor de klant van a tot z uitwerkt en monitort**.

Op maat van elke individuele klant werkt ESE **de technisch optimale en meest economische oplossing** uit voor hun specifieke energie problemen en dit steeds vanuit een ecologisch verantwoord standpunt.

ESE werkt vanuit een one-stop-shop partnership. Op deze manier streven we naar een **langdurige vertrouwensrelatie met onze klanten** die op hun beurt onze beste ambassadeurs zijn.

Door het continue onderzoeken en evalueren van technische mogelijkheden en nieuwe markten creëren we een concurrentieel voordeel voor onze klanten en onszelf.

Jouw missie

Ben jij de key accountmanager die we nodig hebben bij ESE om onze **impact op de industriële markt** te vergroten door zo veel mogelijk bedrijven in **België en Frankrijk** te begeleiden?

Je wordt de nieuwe collega binnen ons **salesteam** en je komt als **key account manager** in contact met heel wat **potentiële grote klanten**.

Je **volgt leads op, adviseert telefonisch prospecten, doet technische bezoeken, denkt mee met de klant en doet een finaal voorstel**. Ook **opvolgen van bestaande klanten** en hen de **nieuwigheden voorstellen**, die voor hen een groot verschil kunnen maken, behoort tot de job.

We kunnen enkel slagen in onze missie door **teamwork**. Je staat er dan ook niet alleen voor. Je maakt deel uit van het salesteam dat nauw samenwerkt met ons R&D team om uitdagingen van de klant op te lossen.



Jouw profiel

👉 Je bent niet aan je proefstuk toe. **Prospecten benaderen, netwerken, verkoopgesprekken voeren en onderhandelen, zijn voor jou geen probleem.** Door je **ervaring met grotere bedrijven straalt je vertrouwen uit** en bouw je makkelijk een **vertrouwensrelatie** uit. Je begrijpt hoe de bedrijven werken en hoe je hen benadert.

👉 **Jouw sterkte: je elektrische kennis!** Je begrijpt het vraagstuk van de klant en kan meedenken naar een oplossing die voor hen het beste werkt en economisch het meeste oplevert. Out of the box denken is voor jou geen probleem en je bent graag de problemen voor door vooruit te denken.

📅 Ervoor zorgen dat je op het juiste moment contact opneemt dat doe je door een correcte **opvolging**. Je hoeft natuurlijk niet alles zomaar uit het hoofd te weten. Ons intern systeem helpt je hierbij en werkt perfect omdat jij alles nauwkeurig noteert.

💬 **Communicatie** vormt geen probleem want je kan vlot contact leggen in het **Nederlands en Frans**, zowel mondeling als schriftelijk.

👤 Je drive is groot waardoor je snel leert en graag al van de eerste dag **impact** maakt.

Voordelen

- Een vaste **job** met een **markconforme verloning** aangevuld met een **aantrekkelijk commissiesysteem**.
- Alle tools die je nodig hebt: laptop, smartphone en wagen.
- Flexibele vakantiepolicy: **6 dagen ADV** bovenop de **20 wettelijke vakantiedagen**.
- Gezondheid vinden we belangrijk, we voorzien een **hospitalisatieverzekering** met de mogelijkheden om gezinsleden voordelig aan te sluiten
- **Ruime opleidingsmogelijkheden** afgestemd op jouw noden.
- **Fun** is ook belangrijk: ESE.fun organiseert regelmatig leuke bijeenkomsten om je collega's op een informele manier te leren kennen.

Belangrijke mededeling!

Wij nemen mensen aan en geen functies.

Heb je interesse na het lezen van deze vacature maar ben je niet zeker of deze job iets voor jou is? Laat weten dat je geïnteresseerd bent door te solliciteren, zo kunnen we samen ontdekken of er andere mogelijkheden zijn.

Hoe solliciteren?

Stuur een e-mail met **motivatiebrief en cv** naar jobs@esegroup.be of neem telefonisch contact op via 058 59 39 50