

## VACATURE ACCOUNT MANAGER Antwerpen

Ensatec (Energy Saving Technics) is een groeiende organisatie waarvan de hoofdzetel gevestigd is te Genk. Wij adviseren bedrijven (KMO's en GO's) op gebied van energiebesparende technieken en coördineren de volledige implementatie ervan. Onze focus ligt op verlichting, PV installaties, laadpalen, energie audits en energiemonitoring. Centraal in onze service staat het compleet ontzorgen van de klant zodat we een betrouwbare kwaliteit leveren gedurende het hele project. Met ons team van 14 collega's werken wij vanuit onze hoofdzetel in Genk (Thor Park) 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. Daarom staat een goede work-life balance bij ons centraal.

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? Dan ben jij de Account Manager (M/V/X) die wij zoeken!

### PROFIEL

- Je hebt bewust gekozen voor een carrière in sales en je houdt ervan om klanten te overtuigen. Het maken en voeren van prospectiebezoeken (gepland of ongepland) is iets wat je niet afschrikt;
- 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 een technisch commerciële ervaring in de B2B wereld;
- Je bent klantgericht, resultaatgericht en hebt sterke communicatievaardigheden;
- Organisatiebetrokkenheid en eigenaarschap zijn jouw drivers;
- Je wil groeien in je kennis en vaardigheden;
- Je bent een echte teamplayer, maar 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;
- Het in kaart brengen van de doelgroepen met actieve prospectie;
- Initiëren van het verkoopproces door het plannen van afspraken met klanten;
- Het geven van presentaties, rekening houdend met de noden van de klant zonder het commercieel belang uit het oog te verliezen;
- Opbouwen en onderhouden van zakelijke relaties met verschillende gesprekspartners (qua functie en bedrijfsniveau) in diverse sectoren;
- Voorstellen van offertes en het afsluiten van commerciële overeenkomsten;
- Rapportering rechtstreeks aan Sales Manager/Directie.

### AANBOD

- Je komt terecht in een gemotiveerd groeiend team waar er steeds ruimte is voor initiatieven, waar een work-life balance centraal staat en er gewerkt wordt met glijdende uren;
- Toffe teamactiviteiten: de laatste vrijdag van de maand drinken wij graag samen een aperitiefje. Wij organiseren maandelijkse ontbijtsessies om mekaar beter te leren kennen en 2 tot 3 keer per jaar organiseren wij ook een uitje met de partners erbij;
- Je krijgt de mogelijkheid klanten mee te nemen naar events (zoals bv. een match van Hubo Limburg United);
- Een aantrekkelijk vast loon en firmawagen in overeenstemming met jouw vaardigheden, aangevuld met extra legale voordelen zoals groepsverzekering, laptop, GSM, tankkaart, bonussen gerelateerd aan gepresteerde omzet;
- Salaris te bespreken in functie van loondienst of op zelfstandige basis.

Interesse? Voel je je aangesproken? Stuur je cv en motivatiebrief door naar [lisa@ensatec.be](mailto:lisa@ensatec.be)

**ONE PLANET - ONE FUTURE**