

Vacature - Accountmanager

If you change nothing, nothing will change. Zo denken wij bij EScom over de energietransitie. Je hoort het ook steeds meer om je heen, de urgentie om van het gas af te gaan. EScom heeft een concept ontwikkeld waarmee wij Nederland versneld van het gas af willen halen.

Ben jij gedreven om Nederland duurzamer te maken en geef je niet op totdat je de klant hebt geholpen met de best passende oplossing? Dan zijn we op zoek naar jou!

Als je bij EScom werkt heb je dagelijks impact op de verduurzaming van Nederland. EScom heeft de ambitie om dé speler te worden op het gebied van de verduurzaming van vastgoed (appartementen, utiliteitsbouw, warmtenetten) in Noord-West Europa.

Dit zijn jouw taken als Accountmanager

De oplossingen van EScom slaan aan in de markt. Dat is mooi. We willen iedere klant de kwaliteit en service bieden die ze verdienen en daarom breiden we ons team voortdurend uit. Om de energietransitie te versnellen werft EScom continu nieuwe relaties zodat we steeds meer gebouwen kunnen verduurzamen. Dit doen we samen met VVE's, VVE beheerders, Woningcorporaties, Energiebedrijven, Zorginstellingen, ESCO partijen en investeringspartijen.

Als Accountmanager ben je dagelijks bezig met het werven van nieuwe klanten. Je werkzaamheden zijn divers, over de gehele breedte van het salesproces:

- Je voert sales gesprekken met klanten die EScom benaderen en relaties die we zelf proactief benaderen
- Je maakt aanbiedingen voor advieswerk en voor complete systemen. Vaak heb je hiervoor afstemming met je technische collega's en reken je zelf de business case door
- Je stelt contracten op, verwerkt feedback van klanten en onderhandeld hierover om uiteindelijk die handtekening te krijgen
- Je werkt vanuit de sales funnel zodat je overzicht en de regie behoudt, daarmee zorg je voor een snelle en kwalitatieve klantbediening waarin je afspraken nakomt
- Je draagt nieuwe relaties warm over naar realisatie zodat alle beloftes worden nagekomen en de relatie tevreden is

Dit is wie jij bent

Jij hebt....

- Minimaal een hbo werk- en denkniveau en ruime werkervaring, bij voorkeur in een senior commerciële functie of als (sales) consultant
- Het niet in je om af te wachten, je bent zelf startend en kan uitstekend zelfstandig werken;
- Zeer goede communicatieve vaardigheden en beheerst de Nederlandse taal goed
- Je hebt een aantoonbare affiniteit met duurzaamheid & techniek en je hebt een intrinsieke drive om Nederland vooruit te helpen
- Financiële business modellen kun je doorgronden en beoordelen en op juridisch vlak ben je in staat om zelfstandig contracten op te stellen en risico's te beoordelen

Dit bieden wij jou

- Een contract in loondienst
- EScom neemt vrijwillig deel in de CAO Metaal en Techniek. Daaruit volgen uitstekende secundaire arbeidsvoorwaarden, zoals bijvoorbeeld in totaal 38 vrije dagen per jaar.
- Uiteraard bieden we je een aantrekkelijk salaris, dat afhankelijk is van jouw kennis en ervaring

- Een leaseauto (elektrisch, uiteraard)
- Een goede verdeling tussen thuiswerken en kantoor
- Werken bij een vooruitstrevend bedrijf waar je bijdraagt aan onze groei ambities met ruimte voor eigen initiatief

Hier staan we als EScom voor

Bij EScom hebben we een passie voor verduurzaming. We zijn een scale-up, jong, dynamisch en snel groeiend. Onze aandeelhouders zijn sleutelfiguren uit de duurzame advies en installatiewereld en zijn ook actief betrokken in de verdere ontwikkeling.

EScom is een technische dienstverlener én leverancier met een brede oriëntatie en kennis van alle facetten van de energietransitie. De kern van ons bedrijf draait om de uiteindelijke klant. De eindgebruiker. Naar ons idee gaat de verduurzaming pas echt groeien als er oplossingen zijn waardoor de klant minder gaat betalen dan nu.

We ontwerpen niet alleen turn-key systemen voor een project, maar ontwikkelen waar nodig eigen producten met een betere prijs-kwaliteitverhouding dan bestaande oplossingen in de markt. Innovatie die gericht is op het economisch mogelijk maken van de energietransitie.

EScom geeft advies, hulp bij het aanvragen van subsidies, verzorgt de detail-uitwerking van het energieconcept en is verantwoordelijk voor de realisatie en turn-key oplevering. Daarna garanderen wij via een onderhouds- en instandhoudings-overeenkomst de langjarige juiste werking.

EScom hanteert een 5 stappenplan om te komen van een eerste analyse tot een goed werkende installatie.



Indien gewenst pakken we met partners de financiering en warmtelevering volgens de ACM regels op via een zogenaamde ESCO. Zo heeft onze klant één aanspreekpunt tijdens het gehele project en weet de klant zeker dat het altijd de beste kosten-baten verhouding heeft.

Wat nu?

Ben jij geïnteresseerd? Laat het ons voor eind april weten!

Wil je meer weten? Bel, mail of app dan met Harold Maasen op harold.maasen@escom.nu of 06 431 642 88.

Weet je al genoeg? Stuur dan jouw CV plus motivatie naar harold.maasen@escom.nu.

We kunnen niet wachten om jouw sollicitatie te ontvangen. Succes!