

Customer Success Project Manager | Energietransitie

ScaleUp

Vast

75k

BEDRIJFSPROFIEL

Onze partner is een platformorganisatie in Rotterdam en is onderdeel van een groot moeder bedrijf met een duurzaamheidsstempel! Het platform wat zij hebben ontwikkeld biedt een oplossing aan in de wereld van energietransitie en groene energie. De missie van onze klant is om de energiemarkt te innoveren en toegankelijk te maken voor bedrijven. Zodat consumenten gestimuleerd worden om minder energie te verbruiken

Energie is nu een ingewikkelde en traditionele wereld. Voor het versnellen van de energietransitie moeten niet alleen bedrijven en consumenten veranderen; heel het verouderde systeem moet op de schop. Zij maken een radicale verandering mogelijk in het gebruik van energie. Met behulp van hun platform en hun business principes breken ze de energiemarkt open en maken ze deze toegankelijk voor organisaties die nieuwe duurzame businessmodellen willen ontwikkelen.

Met een vernieuwend businessmodel en slimme samenwerkingen zetten zij een belangrijke stap naar de toekomst. Zij kiezen er bewust voor om géén geld te verdienen aan energieverbruik. Zij willen juist actief helpen het energieverbruik te veranderen. Door middel van hun platform krijgen business partners toegang tot de energiemarkt om nieuwe producten en diensten te ontwikkelen die zowel duurzaam als winstgevend zijn. Bijdragen aan deze veranderingen in de sector is hun missie.

FUNCTIE OMSCHRIJVING

Als Customer Succes Project Manager ben je verantwoordelijk voor het plannen, uitvoeren en afronden van projecten die bijdragen aan de energietransitie. Je leidt multidisciplinaire projectteams en zorgt ervoor dat projecten op tijd, binnen budget en volgens de afgesproken kwaliteit worden opgeleverd. Je fungeert als aanspreekpunt voor klanten en stakeholders en zorgt voor een optimale afstemming tussen alle betrokken partijen.

In deze rol is het belangrijk dat je proactief kansen signaleert en oplossingen aandraagt. Je hebt een scherp oog voor detail en weet hoe je risico's kunt beheersen. Je bouwt sterke, duurzame relaties op met klanten en partners en zorgt ervoor dat hun verwachtingen worden gemanaged.

Je komt terecht in het sales- & marketingteam, onder leiding van de Head of Sales & Marketing. Samen met de senior sales manager, marketing manager, technical sales consultant en marketingmedewerker werk je aan het versterken van de klantrelaties en de groei van het platform.

FUNCTIE EISEN

- Vloeiende beheersing van de Nederlandse taal
- Minimaal 3 jaar werkervaring in een vergelijkbare commerciële rol
- Kennis van de energiemarkt en affiniteit met softwareoplossingen is een pré
- Afgeronde bachelor en/of master of een vergelijkbaar denkniveau
- Sterk commercieel inzicht en projectmatig denkvermogen

ARBEIDSVOORWAARDEN

- Een competitief salaris tussen de €4.200,- en €5.200,- a.d.h.v. ervaring.
- Een dienstverband voor 32 tot 40 uur per week

- Een prachtig kantoor op de Kop van Zuid in Rotterdam
- Gezamenlijke lunch (waarbij je collega's graag hun kookkunsten laten zien)
- Gezellige borrels (er is een bier koelkast, ze hebben een eigen huiswijn, en een frisse kan natuurlijk ook!)
- Flexibele werktijden & de mogelijkheid om thuis te werken
- Budget om je thuiswerplek in te richten
- Telefoon- internet- en thuiswerkvergoeding
- Budget voor studie(boeken), training en opleiding
- 26 vakantiedagen per jaar
- 8% vakantiegeld en de mogelijkheid om deze maandelijks uit te laten betalen
- Een NS Business Card & de NS Go app
- Een fietsleaseplan
- Korting op de sportschool
- Een Fitbit
- Een laptop in bruikleen
- Een pensioentoeslag van 5,3% volledig door onze partner betaald.

Ben je geïnteresseerd en wil je meer weten? Prima! Neem contact op met Samir Jouseiph via S.Jouseiph@haystackpeople.nl of +31645262693

Contact & solliciteren

Samir Jouseiph

Senior Recruitment Consultant

s.jouseiph@haystackpeople.nl

31645262693

<https://www.linkedin.com/in/samir-jouseiph-396653160/>

Rotterdam

<https://haystackpeople.nl>