

Business Development Executive

StartUp

Vast

120k

BEDRIJFSPROFIEL

Evesto is een scale-up uit Arnhem, opgericht in 2020 en inmiddels actief in meerdere landen binnen en buiten Europa. Het team bestaat uit ongeveer 30 mensen.

De groei van elektrisch rijden is wereldwijd enorm en brengt nieuwe uitdagingen met zich mee. Organisaties met grote aantallen laadpunten in beheer krijgen te maken met versnipperde data, beperkt overzicht en complexe aansturing van hun infrastructuur. Zonder goed inzicht wordt opschalen lastig en neemt de betrouwbaarheid af.

Evesto speelt hierop in en helpt organisaties om inzicht te krijgen in hun laadinfrastructuur en het rendement daarvan te verhogen. De software sluit aan op bestaande systemen en zorgt ervoor dat klanten beter inzicht krijgen in gebruik, prestaties en betrouwbaarheid van laadpunten. Ook maakt het platform het mogelijk om laadinfrastructuur centraal te beheren, te monitoren en gericht te optimaliseren.

De komende jaren ligt de focus op het verder uitbouwen van de Benelux en uitbreiding richting Zuid-Europa (Spanje, Italië) en delen van Centraal-Europa.

Jij speelt hierin een directe rol door nieuwe klanten aan te sluiten en de positie van Evesto in de Europese markt verder uit te bouwen.

FUNCTIE OMSCHRIJVING

Als Sales Executive ben je verantwoordelijk voor het volledige salesproces, van het eerste contact tot het sluiten van deals. Je werkt met complexe B2B software binnen de energiemarkt, waarbij jouw focus ligt op het creëren van kansen en het binnenhalen van nieuwe klanten.

Je stapt in op een scale-up fase waarin nog niet alles staat. Dat betekent dat je veel verantwoordelijkheid en vrijheid krijgt in hoe je sales inricht. Jij bouwt je eigen pipeline op, gaat zelf de markt in en zorgt dat je aan tafel komt bij de juiste partijen.

De trajecten waar je aan werkt zijn inhoudelijk en variëren van enkele maanden tot langer, afhankelijk van de klant en scope. Deals lopen van enkele duizenden euro's tot trajecten van tonnen. Je werkt hierin samen met de directie en het commerciële team, waaronder een business developer in Duitsland, om deals goed neer te zetten en te closen.

Wat ga je doen?

- Opbouwen van je eigen pipeline via events, netwerk en outbound
- Doorvragen op processen en scherp krijgen waar de commerciële kansen liggen
- Voeren van complexe salestrajecten met meerdere stakeholders
- Samenwerken met het team om deals inhoudelijk sterk neer te zetten en te closen
- Meedenken over positionering, proposities en marktbenadering

FUNCTIE EISEN

- Minimaal 4 jaar ervaring in B2B sales
- Ervaring met complexe software of technische producten
- Aantoonbare ervaring met new business en eigen leadgeneratie
- In staat om zelfstandig een pipeline op te bouwen
- Sterk in het stellen van de juiste vragen en analyseren van klantbehoeften

- HBO werk en denkniveau
- Vloeiend in Nederlands en Engels

ARBEIDSVOORWAARDEN

- Salaris tot €6.200 per maand op basis van 40 uur, afhankelijk van ervaring
- Bonusregeling zonder cap, gekoppeld aan performance
- OTE tussen €100.000 en €120.000
- Leaseauto of mobiliteitsregeling bespreekbaar
- Reiskostenvergoeding of OV-abonnement
- Hybride werken, gemiddeld 2 dagen per week op kantoor
- 25 betaalde vakantiedagen
- 8% vakantiegeld
- Pensioenregeling

Evesto werkt voor deze vacature samen met Haystack People, een gespecialiseerd bureau dat begrijpt hoe belangrijk het is om een werkomgeving te vinden waar je je gewaardeerd voelt en kunt groeien. Haystack People biedt deskundige begeleiding gedurende het sollicitatieproces. Ze ondersteunen je bij de introductie bij Evesto, voorzien je van relevante achtergrondinformatie en bereiden je voor op gesprekken en onderhandelingen, zodat je met vertrouwen de volgende stap in je carrière kunt zetten. Wij ontvangen jouw sollicitatie met CV graag via t.smit@haystackpeople.nl. Voor vragen kun je contact opnemen met Tobias Smit op 06 13 26 09 63.

Contact & solliciteren

's-Hertogenbosch

Tobias Smit

<https://haystackpeople.nl>

Recruitment Consultant

t.smit@haystackpeople.nl

31613260963

<https://www.linkedin.com/in/tobias-smit-063707327/>