HAYSTACK PEOPLE

Account Executive Benelux

StartUp | Vast | 120k

BEDRIJFSPROFIEL

Onze partner ontwikkelt een SaaS-platform waarmee organisaties grote aantallen laadpunten centraal kunnen beheren en aansturen. Door de groei van elektrisch rijden wordt de infrastructuur steeds complexer. Denk aan verschillende laadnetwerken, laadpassen, betalingen en uitdagingen rondom netcongestie en slim laden.
Het platform brengt al deze onderdelen samen in één omgeving en verbindt laadpunten, partners en mobiliteitsdiensten. Klanten zijn onder andere laadexploitanten, eMobility serviceproviders, energiebedrijven en mobiliteitsorganisaties die hun laadnetwerken efficiënt willen beheren en verder willen uitbreiden.
De organisatie heeft de afgelopen jaren vooral geïnvesteerd in de ontwikkeling van haar technologie. Nu breekt een nieuwe fase aan waarin commerciële groei centraal staat. De ambitie is om de positie binnen de Benelux verder uit te bouwen en internationaal door te groeien.

FUNCTIE OMSCHRIJVING

Als Sales Executive ben je verantwoordelijk voor de Benelux-markt. Je neemt een bestaande markt over en bent verantwoordelijk voor het volledige salesproces, van het eerste contact tot het sluiten van deals. De nadruk ligt op new business (circa 70%), daarnaast ontwikkel je bestaande klanten en partnerships verder.
Je werkt met complexe B2B-software binnen de energiemarkt. Je stapt in tijdens een scale-upfase waarin nog niet alles staat. Dat betekent dat je veel verantwoordelijkheid en vrijheid krijgt om je salesaanpak zelf vorm te geven. Dit doe je samen met de Sales Manager, CEO en Customer Success.
De trajecten zijn consultatief. Je verkoopt een SaaS-product, maar ook dienstverlening rondom implementaties, integraties en consultancy. Hierdoor schakel je met verschillende stakeholders en lopen deals uiteen van kleinere consultancyopdrachten tot grote maatwerktrajecten. Door de breedte van de markt zijn er veel verschillende commerciële kansen om te creëren.
Je gaat onder andere bezig zijn met:

- Je eigen pipeline opbouwen via outbound, netwerk, events en inkomende leads.
- Nieuwe klanten en partners ontwikkelen binnen de Benelux.
- Complexe salestrajecten begeleiden van discovery tot onderhandeling en closing.
- Klantvraagstukken vertalen naar software en aanvullende dienstverlening.
- Samen met de Marketing Manager meedenken over proposities, positionering en marktbenadering.

FUNCTIE EISEN

- Minimaal 3 jaar ervaring binnen B2B-sales.
- Ervaring met de verkoop van complexe software, SaaS of IT-dienstverlening.
- Ervaring met new business en het zelfstandig opbouwen van een pipeline.
- Je bent gewend aan langere salestrajecten met meerdere stakeholders.
- Affiniteit met eMobility, energie of mobiliteit is een pré.
- Je spreekt vloeiend Nederlands en Engels; Frans is een pré.

- Je bent bereid om regelmatig klanten, partners en events binnen de Benelux te bezoeken.

ARBEIDSVOORWAARDEN

- Een salaris tot €6.500 bruto per maand, afhankelijk van ervaring.
- Een bonusregeling bovenop je vaste salaris.
- Een leaseauto.
- 25 betaalde vakantiedagen.
- 8% vakantiegeld.
- Pensioenregeling.
- Hybride werken, waarbij je veel onderweg bent naar klanten, partners en events. Gedurende de eerste circa 90 dagen wordt verwacht dat je gemiddeld drie dagen per week in Arnhem aanwezig bent.
- Een functie voor 32 tot 40 uur per week.
- Reiskostenvergoeding of OV-abonnement.
- De mogelijkheid om op termijn mee te bouwen aan en verantwoordelijkheid te krijgen voor het Benelux-salesteam.

Ben je enthousiast over deze rol of heb je nog vragen over de vacature? Stuur me gerust een e-mail via t.smit@haystackpeople.nl of neem contact op via 06 13 26 09 63. Ik vertel je graag meer over de organisatie en de functie.

Contact & solliciteren

Tobias Smit

Recruitment Consultant

t.smit@haystackpeople.nl

31613260963

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

Arnhem

https://haystackpeople.nl