

Account Executive Benelux

StartUp

Vast

120k

BEDRIJFSPROFIEL

Onze partner is een scale-up uit Arnhem, opgericht door drie software engineers. Vanuit die technische basis hebben zij een complex softwareplatform gebouwd voor de snelgroeende markt voor elektrisch laden.

Door de groei van elektrisch rijden moeten steeds meer organisaties grote aantallen laadpunten beheren. Tegelijkertijd wordt de infrastructuur daarachter complexer door verschillende systemen, laadpassen, betalingen en ontwikkelingen rondom netcongestie en slim laden.

Het platform brengt deze infrastructuur samen in één omgeving en verbindt laadpunten, partners en mobiliteitsdiensten. Daarmee helpt de organisatie klanten om hun laadnetwerk slimmer te beheren en verder op te schalen. De technologie wordt ingezet door onder andere laadexploitanten, eMobility serviceproviders, energiebedrijven en mobiliteitsorganisaties en draagt direct bij aan de verdere elektrificatie van mobiliteit.

Na jaren waarin de focus vooral op het bouwen van de technologie lag, breekt nu de verdere commerciële groeifase aan.

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.

De markt is daarbij breed. Je kunt je richten op onder andere laadexploitanten, eMobility serviceproviders, energiebedrijven, mobiliteitsorganisaties, tankstations en bedrijven met eigen laadnetwerken. Door de breedte van de markt zit er veel diversiteit in de kansen die je kunt blijven creëren.

Je groeit mee met de organisatie en krijgt op termijn de mogelijkheid om verantwoordelijkheid te pakken voor de verdere uitbouw van het Benelux-team. Kennis van de EV-markt is een pré, maar geen vereiste. Ervaring met consultative selling van complexe software en dienstverlening is belangrijker.

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.

ARBEIDSVORWAARDEN

- Een salaris tussen €5.500 en €7.500 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>