

## Inside Sales Solar Panels

---

Functiegroep	<b>Binnendienst</b>
Locatie	<b>Zuid-Holland</b>

---



Vragen over onze vacatures?

**Ahmed Othman**  
**ahmed@salesrecruiters.nl**  
**020 - 262 24 46**

### Introductie

Onze opdrachtgever heeft een uniek concept bedacht om duurzame energie toegankelijk te maken voor iedereen. Particulieren kunnen zonnepanelen huren of via een platform delen met burenvrienden om zo duurzaam energie opwekken. Je hoeft dus niet vermogend te zijn om je steentje bij te dragen aan het milieu. Deze scale-up is drie jaar geleden opgezet door drie vrienden en inmiddels uitgegroeid naar 35 werknemers. Leuke, frisse en ondernemende cultuur, veel ruimte voor groei en ontwikkeling. Work hard, play hard. De vele bedrijfsuitjes zijn daar het bewijs van!

Wat ga je doen? Als Commercieel adviseur ben je verantwoordelijk voor het eerste klantcontact. Vanuit aanvragen via de website of informatie avonden ga jij contact opnemen met potentiële klanten met een lichte interesse. Op een professionele manier ga jij deze mensen overtuigen en adviseren over de technische mogelijkheden. Dit zijn tailor made oplossingen, want je moet rekening houden met de ligging, het type huis en de hoeveelheid stroom die het gezin verbruikt. Samen met de klant stippel je een duurzaam plan uit (rendement van verhuur van de zonnepanelen en lange termijn kosten besparingen) en maakt hierna een offerte. Hierbij is het cruciaal dat je een sterke klantrelatie opbouwt want klanten binden zich voor gemiddeld 10 jaar. Integriteit en klantgericht zijn daarin een must.

De omgeving waarin je gaat werken is ambitieus en doel gedreven. Een informele, snelgroeiende organisatie waar je veel kan leren en een impact maken. Je komt terecht in een hecht sales team waarbij doorzettingsvermogen en teamspirit op nummer een staat. Er heerst een gezonde competitieve sfeer. Je werkt met zowel team als individuele targets. De uitdaging is elke dag het beste uit jezelf te halen en met het team. Bezit jij een hoge dosis energie, heb je een gezonde zelfreflectie en ben je bewust bezig om de juiste stappen te maken in jouw sales carrière? Dan is dit de baan voor jou!

### Functie eisen

- Minimaal 1 – 2 jaar telefonische ervaring (sales trackrecord)
- Adviserend verkopen, pro-actief
- HBO + werk- en denkniveau
- Flexibel, om kunnen gaan met veranderingen
- Target driven, doorzettingsvermogen, teamspeler

### Aanbod

- Goed vast salaris + stevige bonus regeling
- Duurzame omgeving
- Ontwikkelingstrainingen
- Doorgroeimogelijkheden
- Werkzaam in een jong, hecht en ambitieus team

