

Accountmanager duurzame energiesystemen

De grootste uitdaging in Nederland is de verduurzaming van vastgoed. Dit wordt nog een hele klus en hier willen we ons als Vaanster hard voor maken en echt het verschil gaan maken. Wil jij daar bij betrokken zijn?

Als accountmanager weet je wat er speelt in de markt en heb je aandacht voor je gesprekspartners. Je weet goed te achterhalen waar een klant naar op zoek is en je communiceert helder over wat wij te bieden hebben. Je bent pas tevreden als alle partijen met een goed gevoel naar huis gaan.

Wat je op verjaardagen vertelt dat je doet

“Ik zorg dat er nog iets overblijft van de gletsjers op de Noordpool” of nog mooier “Ik help mee om de klimaatdoelstellingen te behalen.”

Wat je écht doet

- Je onderhoudt goede contacten met projectontwikkelaars en beleggers.
- Je overtuigt ze op basis van jouw persoonlijkheid én de dienstverlening van Vaanster om met ons te gaan samenwerken.
- Je biedt een win-win voorstel waar niemand ‘nee’ tegen kan zeggen.

Hoe je dat aanpakt

Jij moet het leuk vinden om samen met vastgoedbeleggers en -investeerdere hun projecten duurzaam op te leveren. Je bent dus actief met ze in contact en bouwt een nauwe band met ze op waarbij je hun partner bent om hun vastgoed duurzaam op te leveren. Je adviseert de klanten wat de beste oplossing is en ontwikkelt samen met het technische team de beste duurzame oplossing voor het project. Hiervoor stel je een aanbieding op en je bespreekt deze met de opdrachtgever. Je bent pas tevreden als de deal is gemaakt. Na het krijgen van de opdracht blijf je aanwezig in het ontwikkelteam en manage je samen met je collega's het project tot en met de oplevering. Je werkt actief samen met de onderaannemers van Vaanster om als team de beste prestatie te leveren en de projecten conform planning en specificaties op te leveren.



Het team

Als accountmanager duurzame energiesystemen werk je samen met je directe collega's en de directeur ontwikkelingen. Het is een klein, hecht team en jullie zijn professioneel en ondernemend. Soms wat eigenwijs, maar altijd open en fair. En jullie werken met plezier. Samen gaan jullie voor kwaliteit en de beste oplossing.

Dit ben jij

- Je hebt een wo-diploma, bij voorkeur op het gebied van vastgoed (MRE).
- Technische kennis is belangrijk. Helemaal mooi als dat op het gebied van collectieve energievoorziening is.
- Je hebt relevante werkervaring.
- Je bent sociaal handig en bouwt makkelijk goede relaties op.
- Je bent commercieel gedreven en pas tevreden als de deal is gemaakt.
- Je bent gewend binnen organisaties met de eindbeslissers te onderhandelen.
- Je werkt graag zelfstandig, maar bent ook een sterke teamspeler.
- Je houdt niet van hoogdravend geklets, wel van gewoon aanpakken.
- Je neemt jezelf niet al te serieus, maar je werk des te meer.

Dit bieden wij

- Een prima salaris plus auto.
- Een bijzonder goede werksfeer.
- Verzorgde lunches, maandelijkse vrijmibo, boottochtjes, BBQ's, jaarlijks een weekendje weg naar een Europese stad en een informele, gezellige werkomgeving.
- Zinvol werk, binnen een werkterrein dat volop in ontwikkeling is.
- Meehelpen aan de verduurzaming van Nederland.
- Een baan bij de marktleider in Nederland op dit gebied.

Zo solliciteer je

1. Solliciteer

Je stuurt je motivatie samen met je CV en/of je LinkedIn-pagina naar Anne Ruth (jobs@vaanster.nl). Leuk dat je solliciteert! We nemen zo snel mogelijk contact met je op.

2. Contact

Anne Ruth belt of mailt je.

3. Kennismakingsgesprek

Ze plant een gesprek met je in via Whatsapp video. Zo kun je ons leren kennen en wij jou.

4. Vervolggesprek

Als jullie de kennismaking allebei positief hebben ervaren volgt er een vervolggesprek met de Directeur Ontwikkeling of met de Commercieel Manager zodat je meer hoort over de inhoud van de functie.

5. Contractvoorstel

We doen je een aanbod dat je niet kunt weigeren.

6. In dienst

Even een krabbeltje en klaar. Welkom!

