



Account Manager

First Choice Solar B.V., opgericht in Almere in 2021, fabrikant van zonnepanelen, groeit snel en is daarom op zoek naar nieuwe mensen die de handen uit de mouwen willen steken en net zo enthousiast zijn over zonnepanelen als wij.

We zijn op zoek naar een bekwame en gemotiveerde **Account Manager** om ons team te versterken. Als account manager ben je verantwoordelijk voor het ontwikkelen, uitbreiden en onderhouden van duurzame relaties met onze klanten, het stimuleren van de verkoopgroei en het bieden van uitzonderlijke klantenservice.

Je zult nauw samenwerken met ons team om de beste oplossingen voor onze klanten op maat te maken. Ons kantoor is gevestigd in Almere en de manier van werken is hybride. First Choice Solar biedt een flexibele en leuke werkcultuur die de individuele groei van elk teamlid ondersteunt.

Jouw profiel

Je hebt minimaal een HBO werk- of denkniveau en je beschikt over minimaal 2 jaar relevante werkervaring in de sales. Bij voorkeur heb je affiniteit met elektrotechniek en ben je geïnteresseerd in zonnestroom. Ervaring in de Solar is een pré. Je bent beschikbaar voor 40 uur per week.

Verder ben je:

- Klantgericht en flexibel: je kan snel schakelen en tegelijk de kwaliteit van je werk op peil houden.
- Commercieel en ondernemend: je signaleert en benut commerciële kansen. Je hebt een hoge gunfactor en krijgt energie van het binden en behouden van onze bestaande en nieuwe klanten.
- Een echte teamplayer: je werkt graag samen aan een goed resultaat met ons team.
- Resultaatgericht: je bent praktisch, initiatiefrijk, zelfverzekerd, gaat door tot het klaar is en denkt in mogelijkheden.

Jouw taken

- Het opbouwen en onderhouden van sterke relaties met bestaande en potentiële klanten in de zonne-energie-industrie, in de regio midden/noord Nederland.
- Op zoek gaan naar nieuwe verkoopkansen en leads om je eigen verkooppijplijn op te bouwen.
- Het ontwikkelen en op de hoogte blijven van trends en ontwikkelingen in de industrie.
- Regelmatige updates verstrekken over de verkoopprestaties, klantfeedback en markttrends.
- Deelnemen aan industrie-evenementen en conferenties om te netwerken en ons merk en diensten te promoten.

Jouw achtergrond:

- Relevante opleiding of werkervaring
- Vloeiend Nederlands en Engels
- Ervaring in verkoop en/of accountmanagement, een pluspunt als het in de B2B zonne-energie-industrie is.
- Sterke communicatie-, onderhandelings- en interpersoonlijke vaardigheden.
- Bewezen staat van dienst in het behalen of overtreffen van verkoopdoelen.
- Vermogen om zelfstandig en als onderdeel van een team te werken.
- Uitstekende organisatorische en timemanagementvaardigheden.

Wij bieden:

First Choice Solar kenmerkt zich door een informele werksfeer, veel verantwoordelijkheid en werkzaam zijn in een klein team. Daarnaast bieden wij:

- Marktconform salaris €2.500,- tot en met €4.000,- o.b.v. 40 uur afhankelijk van je kennis en ervaring. Exclusief 8% vakantietoeslag;
- 24 vakantiedagen bij een fulltime dienstverband (40 uur)
- Een leaseauto, een telefoon en een laptop
- Een ongekend goede werksfeer
- Flexibele werkstijl en werk-privébalans (thuiswerken)
- Volop mogelijkheden om je te blijven ontwikkelen
- Werkzaam zijn in het hart van de energietransitie;

Als je denkt dat dit iets voor jou kan zijn, stuur dan je CV naar dhr. Marcelissen, e-mail adres: selik@firstchoicesolar.nl, en dan neemt hij z.s.m. contact met je op.