

Partner Expert Laadinfra

Bedrijf

Pluon is een snelgroeende scale-up regio Limburg. Het is een Europese producent van duurzame, slimme en stijlvolle laadinfrastructuur voor wegtransport, voor zowel personenvervoer als vrachtovervoer. De producten zijn vervaardigd uit lokale en duurzame producten.

Pluon is klaar voor de volgende fase van groei. Om die groei mee in goede banen te leiden, zoeken we nu een gedreven Partner Expert Laadinfra.

Wat ga je doen?

In deze functie sta je in voor het onderhouden en uitbreiden van het B2B netwerk en de eindklanten in België en Nederland. Je zorgt tevens voor de continuïteit in de relatie tussen Pluon en haar dealers/partners. Het doel is de verkoopobjectieven van de afdeling te behalen en te overschrijden om zo bij te dragen aan het behalen van de vooropgestelde bedrijfsdoelstellingen. Je rapporteert rechtstreeks aan de CEO. In deze functie heb je een echte pioniersrol en zet je verkoopprocessen op en stuurt bij naarmate het bedrijf groeit. Je werkt nauw samen met diverse afdelingen in het bedrijf en met externe zakenrelaties.

Voor deze functie heb je een hoger diploma met technische of commerciële achtergrond en/of een aantal jaar ervaring als verkoper... en je bent klaar voor de volgende stap... Je bent technisch mee, je bent leergierig en je hebt inzicht in verkooporganisatie. Je hebt zin in een pioniersrol waar je zelf de lijnen uitzet. Je bent resultaatgericht en je kunt structuur opzetten. Netwerking en sociale contacten zijn je tweede natuur.

Een greep uit je takenpakket:

- Je bent verantwoordelijk voor de directe verkoop aan partners: Analyseren, ontwikkelen en uitvoeren van een strategisch dealerplan dat in lijn ligt met de vooropgestelde doelstellingen; Identificeren en prospecteren van nieuwe klanten en/of verkoopmogelijkheden per regio; Ontwikkelen van commerciële relaties op management en directie niveau binnen bedrijven.
- Je draagt ook bij tot het verhogen van de naamsbekendheid van Pluon bij de specifieke doelgroepen
- Je bent de contactpersoon voor de installateurs/eindklanten en geeft hen technische en commerciële ondersteuning in hun realisaties; U houdt hen op de hoogte van de ontwikkeling van de reeks innovatieve oplossingen en vergroot de zichtbaarheid van Pluon in de markt
- Je participeert in verenigingen en bent aanwezig zijn op gespecialiseerde conferenties, beurzen, klantevenementen, enz.
- Je begeleidt en onderhandelt het sales proces bij nieuwe verkoopopportunities met een aanzienlijke toegevoegde waarde, zowel bij bestaande klanten als nieuwe, van aanvraag tot contractondertekening.
- Voor de offertes binnen de geldende prijs- en kortingsrichtlijnen sta jij in voor de voorbereiding, het uitwerken en het opvolgen.
- Je bent verantwoordelijk voor het registreren en verzekeren van een efficiënte en accurate verkoop administratie inclusief het beheren van de klanteninformatie in het CRM systeem
- Je evalueert de tevredenheid bij de klanten en bouwt mee aan een klantgerichte dienstverlening.

Wie ben jij?

- Minimum Bachelor en/of ervaring in een technische of commerciële oriëntatie
- Een paar jaar ervaring als verkoper
- Inzicht in verkoops processen
- je schuwt geen onderhandelingsgesprekken met klanten betreffende verkoopsvoorwaarden.
- Je kan structuur aanbrenen
- Je hebt technisch inzicht en bent leergierig
- Je bent resultaatgericht en proactief, je pakt zaken vast
- Je kunt uitstekend prioriteiten stellen en bewaart het overzicht
- Je bent een goede onderhandelaar met een win win voor alle partijen op lange (duurzame) termijn
- Je hebt de competenties om op alle niveaus in de organisatie te schakelen
- Als Teamplayer legt je vlot contact, je creëert een gunneffect binnen en buiten de organisatie
- We zoeken een echte pionier en kartrekker

Wat mag je verwachten?

- Je krijgt de kans om van bij het begin mee te schrijven aan een succesverhaal
- Je komt terecht in een boeiende wereld, waarin je je steentje kunt bijdragen aan duurzame groei
- Je krijgt heel wat verantwoordelijkheid en ruimte om je ding te doen
- Je mag rekenen op inspirerende sparring partners van wie je zelf nog veel kunt leren (maar die ook van jou leren)
- 40 uren week, 20 dagen verlof en 12 dagen ADV
- Uiteraard horen daar heel wat extralegale voordelen bij en een mooie, elektrische bedrijfswagen
- Je komt terecht in een inspirerende omgeving waarin je kunt samenwerken met een enthousiast team

Lijkt je dit wel wat? Stel je kandidaat via contact@pluon.eu of bel ons voor meer info en een verkennend gesprek +32 89 690 820.