



Het Vlaams Energiebedrijf (VEB) is begin 2012 opgericht en streeft naar energiebesparing bij de brede Vlaamse overheid. Enerzijds door haar energieaankoop optimaler te organiseren, anderzijds door haar verbruik te helpen verminderen. Binnen het VEB leeft een scale-upsfeer waar een vijftigtal collega's zich met hart en ziel inzetten om de gestelde doelen te bereiken. Het VEB biedt vier diensten aan aan Vlaamse en federale overheidsinstellingen: energielevering (aardgas en elektriciteit), energie-efficiëntiemaatregelen, energiedata en een kennisnetwerk.

Omwille van deze sterke groei zijn we momenteel op zoek naar een (m/v/x):

TECHNISCH-COMMERCIEEL KLANTENVERANTWOORDELIJKE

Jouw functie

De functie bestaat voornamelijk uit twee hoofddelen:

- *Klantenwerving*

Je bouwt mee aan de groei van het klantenbestand van VEB. Doelgroep zijn Vlaamse overheidsinstellingen en lokale besturen. Je reageert hierbij enerzijds op inkomende vragen, anderzijds prospecteer je ook actief. Dit in nauw overleg met de andere klantenverantwoordelijken en externe partners.

- *Klantenbehoud*

Vervolgens ontwikkel je een vertrouwensrelatie met deze klanten door hen te ondersteunen op vlak van energielevering en energie-efficiëntie. Zo behandel je (aan)vragen, verschaf je uitleg bij het beheren van zijn verbruik, zijn budgetten en zijn facturen. Hiervoor zal je samenwerken met het team levering en het team energie-efficiëntie.

Je focust je mee op onze dienstverleningen in energie-efficiëntie:

- Energie-optimalisatieprojecten: coördinatie van concrete projecten waarin één of meerdere delen van het energiemangement geoptimaliseerd worden (bv. studie en plaatsing PV, potentieelscans, HVAC-renovatie, investeringsprojecten, optimalisatie regeling, gebouwschilrenovatie, relighting, diepte-audits, ...)
- Energieprestatiecontracten: waarin één, meerdere, of alle delen van het energiemangement van een klant volledig wordt overgenomen door een externe partij (b.v. plaatsing en uitbating van een nieuwe verwarmingsinstallatie door een externe partij).

Je slaagt erin om de wensen van de klant te vertalen in een prestatiegerichte aanpak.

Waar nodig maak je gevorderde technische inschattingen en analyses.

Jouw profiel

Je hebt minimum een bachelor diploma in een technische of commerciële richting, of gelijkwaardig door ervaring. Je hebt bij voorkeur enkele jaren relevante ervaring in een soortgelijke functie (technisch-commercieel/support). Gedreven juniors komen ook in aanmerking. Ervaring binnen een scale-up omgeving en/of energiesector is een sterke troef. Complexe dossiers schrikken jou niet af. Je hebt een uitstekende kennis van het Nederlands en goede kennis van het Frans. Je bent commercieel aangelegd, je bent sterk



communicatief en kan dankzij jouw overtuigende aanpak het vertrouwen winnen om langetermijnrelaties uit te bouwen. Je kan je perfect vinden in deze beschrijving en kan daar nog enkele sterktes aan toevoegen.

Ons aanbod

Ben je klaar om de uitdaging aan te gaan? Dan bieden wij je met veel plezier een afwisselende job in het centrum van de actualiteit (energie en klimaat), in een opstartend bedrijf dat bruist van de energie & een mooie combinatie maakt tussen economische en maatschappelijke belangen.

Je krijgt een contract van onbepaalde duur en een marktconforme verloning met extralegale voordelen. Wij bieden een maximale flexibiliteit in het vormgeven van je job en hanteren glijdende werkuren.

Wij zijn gevestigd in de gebouwen van Tour & Taxis, Havenlaan 86C te 1000 Brussel. Deze locatie is vlot bereikbaar zowel met de wagen als met het openbaar vervoer (1,5 km van het Noordstation). Er rijdt een shuttlebus tussen het Noordstation en Tour & Taxis.

Hoe solliciteren?

Stuur uiterlijk op **31 maart 2019** je motivatiebrief en CV naar Vlaams Energiebedrijf, t.a.v. An Brouns, Manager Marketing & Sales: an.brouns@veb.be

Meer weten?

Voor meer informatie over deze functie kan je contact opnemen met An Brouns, an.brouns@veb.be of 02 421 32 00.