

## International Sales Manager

Ben jij een zeer commercieel gedreven, ambitieuze Sales Manager die out of the box denkt, niet bang is voor het onbekende en risico's durft te nemen? Dan zijn wij op zoek naar jou om onze organisatie verder commercieel te laten groeien.

### Wat ga je doen?

Als International Sales Manager bij Solarge ben jij een van de vaandeldragers als het gaat om het versnellen van de energietransitie. Jij gaat namelijk aan de slag om onze innovatieve lichtgewicht zonnepanelen in Europa te vermarkten. Je bouwt duurzame relaties op met bestaande en nieuwe klanten en weet als geen ander nieuwe deuren te openen. Jij zult in eerste instantie de Nederlandse markt op gaan met ons unieke product, om vervolgens te groeien in Europa.

Je schakelt hiervoor met verschillende stakeholders, onder andere; vastgoedbeheerders, projectontwikkelaars, EPC's en groothandelaren.

## Over Solarge

Bij Solarge geloven wij in de kracht van de zon voor een leefbare aarde. Het gebruik van onze zonnepanelen is een duurzame manier om stroom op te wekken. De zonnepanelen worden geproduceerd met een lage CO2-uitstoot en zijn vrij van PFAS. Bovendien zijn ze volledig recyclebaar, zodat we alle grondstoffen opnieuw kunnen gebruiken. We versnellen niet alleen de energietransitie, maar maken hem ook duurzaam! Momenteel zit Solarge in een scale-up fase waarbij onze fabriek in mei 2023 is geopend. Wij werken met een enthousiast team van 25 medewerkers en verwachten in een jaar tijd te groeien naar ongeveer 100 medewerkers. Word jij één van deze 100 talenten?

## Jouw profiel

Als International Sales Manager krijg jij de unieke kans om onze organisatiestrategie te vertalen naar jouw sales strategie en deze samen met jouw (nog te bouwen team) tot een succes te brengen. Dit betekent dat jij zeer ondernemend en communicatief vaardig bent, tevens zie jij kansen en ben jij in staat om deze kansen om te zetten tot succes. Door jouw werkervaring heb je reeds een sterke visie op sales gevormd en de nodige successen behaald. Je hebt analytisch denkvermogen, ziet het grotere plaatje en weet daardoor exact wat belangrijk is voor klanten. Jij bent niet bang voor het onbekende en jij durft absoluut risico's te nemen!

Verder beschik jij over:

- HBO/WO werk en denk niveau
- Jij bent een ervaren sales manager in de internationale markt met een bewezen track-record, liefst heb je ervaring in de branche
- Ervaring in de PV industrie en affiniteit met duurzaamheid en de zonne-energie markt is een pré
- Ervaring in een sales gerichte organisatie, binnen een internationale markt
- Excellent stakeholder management en ervaring met het schakelen tussen projectontwikkelaars, EPC's en installateurs.
- Je spreekt Nederlands en Engels (Duits, Frans en/of Spaans zijn een pré)
- Jij bent klantgericht en zeer commercieel gedreven en in staat om nieuwe klanten te vinden, verbinden en actieve sales te voeren.
- Je bent in staat om op strategisch niveau met de klant te schakelen en kunt deze strategie vertalen naar onze toegevoegde waarde
- Je werkt planmatig en beheert klantrelaties proactief
- Je bent analytisch vaardig en in staat om proactief te rapporteren aan het management.

**Voor jou**

- Bonusregeling
- Een auto en simkaart van de zaak
- Een enthousiast en zeer ambitieus team
- Een organisatie met focus op duurzaamheid
- Een fijne werkomgeving waarbij je veel vertrouwen en verantwoordelijkheid krijgt
- Een ambitieuze werkgever, waarbij jij als medewerker centraal staat

**Solliciteer nu**

kWh People is onze exclusieve partner voor deze vacature. Neem contact op met Mylène Ragon via: [mylene@kwh-people.com](mailto:mylene@kwh-people.com).

