



Accountmanager

's-Hertogenbosch 

40 uur per week 



*People
first.
Digital
first.*



Over Censo

Censo is een snelgroeende speler in de zakelijke energiemarkt. Sinds 2020 bieden zij vanuit één organisatie een integrale oplossing voor energie-uitdagingen, van strategische energie-inkoop en monitoring tot laadoplossingen en batterijopslag. De focus ligt op zakelijke klanten met een verbruik vanaf 50.000 kWh, die actief willen sturen op kosten, verduurzaming en toekomstbestendigheid.

De organisatie is ontstaan uit een buy-and-build strategie waarbij vijf gespecialiseerde bedrijven zijn samengebracht. De komende jaren staan in het teken van verdere integratie, professionalisering en commerciële groei. Juist die combinatie van inhoudelijke energie-expertise en schaalvergroting maakt Censo interessant voor professionals die willen bouwen.

Sinds 2024 werkt het volledige team vanuit één locatie in Den Bosch. Censo kenmerkt zich als ondernemend, pragmatisch en ambitieus. De lijnen zijn kort, verantwoordelijkheden liggen laag in de organisatie en er wordt veel eigenaarschap verwacht. Groei van het bedrijf en ontwikkeling van medewerkers gaan hier hand in hand.

Voor meer informatie: <https://www.censo.nl/>

De functie in het kort

Jouw impact als Accountmanager

Als Accountmanager ben jij de drijvende kracht achter de commerciële groei van Censo. Jouw voornaamste verantwoordelijkheid is het genereren van new business in de regio Noord-Brabant. Je bent een echte 'hunter' die energie krijgt van het scoren van deals en het opbouwen van een eigen klantenkring.

In deze rol ben je de ambassadeur van Censo. Je identificeert kansen binnen het MKB en MKB-plus segment en overtuigt ondernemers van de unieke waardepropositie. Je bouwt en onderhoudt je eigen netwerk, onder andere via businessclubs, en werkt nauw samen met marketing voor effectieve leadgeneratie.

Jouw verantwoordelijkheden:

- Je bent verantwoordelijk voor het acquireren van nieuwe klanten binnen het MKB- en MKB-plus segment in de regio Noord-Brabant;
- Je focust je op prominente verticals zoals retail, sport, productie, food, horeca en automotive;
- Je stimuleert leadgeneratie door het actief benutten van bestaande netwerken, marketingacties en nieuwe businessplatforms;
- Je representeert Censo binnen relevante businessclubs en bouwt zo aan een sterk lokaal netwerk;
- Je zorgt voor een punctuele en accurate administratie van je salesactiviteiten in het CRM-systeem (Microsoft Dynamics).



"Bij Censo nemen we geen besluiten vóór elkaar maar mét elkaar. We bepalen samen de koers hoe onze missie te bereiken. Zo is iedereen betrokken. En dat maakt ons net even anders!"

Jos van Moerkerk, Commercieel Directeur

Jouw plek binnen de organisatie

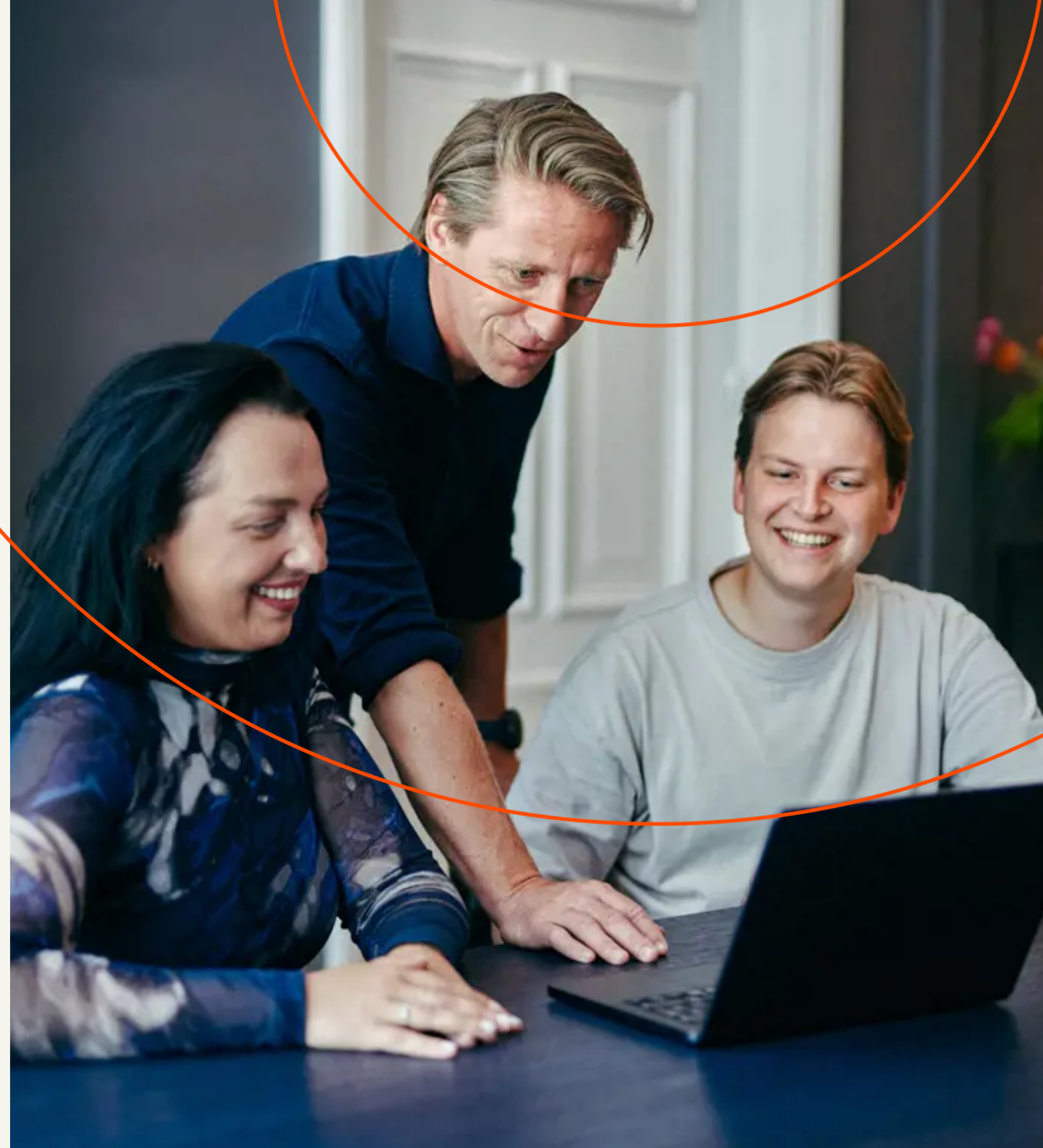
Als Accountmanager maak je onderdeel uit van het salesteam en rapporteer je aan de Commercieel Manager, Roy Beerens. Het commerciële team is verdeeld in drie segmenten. Twee accountmanagers Online bedienen de kleinere, bestaande klanten. Daarnaast zijn er twaalf accountmanagers die zich richten op het midden en kleinbedrijf en vijf accountmanagers Large met focus op de grotere accounts. Het gloednieuwe kantoor is gevestigd in Den Bosch, waar je ongeveer één keer per maand aanwezig bent.

Wat jij meebrengt

Je komt terecht in een gedreven salesteam met een uitgesproken sportmentaliteit. De sfeer is resultaatgericht en competitief, maar altijd met het gezamenlijke doel voor ogen. We zoeken een authentieke winnaar met een 'hunter'-mentaliteit die gedisciplineerd en consistent te werk gaat. Je bent eager om te scoren, maar ook om te leren en jezelf continu te ontwikkelen binnen een snelgroeiende organisatie.

Daarnaast breng je het volgende mee:

- Je beschikt over hbo werk- en denkniveau;
- Je hebt minimaal twee jaar B2B saleservaring met een bewezen trackrecord in new business;
- Je bent een gedreven 'hunter' die energie krijgt van acquisitie en het behalen van targets;
- Je hebt een aantoonbaar en relevant netwerk in de regio Noord Brabant;
- Je hebt een duidelijke affiniteit met duurzaamheid en de energietransitie;
- Je bent zelfstandig, proactief en neemt graag verantwoordelijkheid voor je eigen succes.



Resultaatgebieden beschrijven **wat** iemand moet doen om succesvol te zijn in de functie.

Competenties beschrijven **hoe** de resultaten, met vereist gedrag, behaald kunnen worden.

Resultaatgebieden | Wat

Accountmanagement

Resultaat: behoud of verhoging van financieel rendement. Te realiseren door: het behouden van bestaande markten of het verwerven van nieuwe markten of marktaandeelen.

Advies

Resultaat: oplossing van problemen die aan de behoeften van belanghebbenden beantwoordt. Te realiseren door: het verschaffen van informatie over aanpak van problemen vanuit specifieke kennis, vaardigheden of ervaring.

Relaties

Resultaat: zakelijk voordeel aanwijsbaar toe te schrijven aan persoonlijke contacten met anderen. Te realiseren door: het opbouwen en onderhouden van contacten met collega's, klanten en/of vertegenwoordigers van organisaties.

Gedragcompetenties | Hoe

Netwerken

Het opbouwen van relaties en netwerken die van pas komen bij het realiseren van doelstellingen. Informele netwerken effectief aanwenden om zaken voor elkaar te krijgen.

Ondernemerschap

Signaleren en zakelijk afwegen van kansen in de markt zowel voor bestaande als nieuwe producten/diensten; risico's aangaan teneinde zakelijk voordeel te behalen.

Overtuigingskracht

Proberen anderen te overtuigen van een bepaald standpunt en trachten instemming te verkrijgen door gebruik te maken van juiste argumenten en methode.

Impact

Een vertrouwenwekkende eerste indruk op anderen maken en deze weten te handhaven.

Resultaatgerichtheid

Het actief gericht zijn op het behalen van resultaten en doelstellingen en de bereidheid om in te grijpen bij tegenvallende resultaten.

Samenwerken

Actieve bijdrage leveren aan een gezamenlijk resultaat of probleemoplossing, ook wanneer de samenwerking een onderwerp betreft dat niet direct van persoonlijk belang is.

-
-

Werken bij Censo: dit mag je verwachten

Werken bij Censo betekent de kans krijgen om jouw stempel te drukken op de verduurzaming van Nederland. Je krijgt vanaf dag één veel ruimte, vertrouwen en verantwoordelijkheid. Ze bieden een platte, informele organisatie met een team van enthousiaste en ondernemende collega's.

Je kunt rekenen op:

- Een bruto maandsalaris tussen € 4.000,- en € 5.000,- op basis van kennis en ervaring;
- Een goede bonusregeling om jouw successen te belonen;
- Een pensioenregeling zonder eigen bijdrage;
- 25 vakantiedagen, met de mogelijkheid om feestdagen te ruilen;
- Reiskostenvergoeding;
- Vanaf dag 1 ruimte en vertrouwen om veel verantwoordelijkheid te nemen en initiatief te nemen;
- Een gloednieuwe kantoorlocatie in hartje Den Bosch, tegenover het Centraal Station.
- Gezellige borrels en een team dat successen graag samen viert.

INTERESSE?

Neem contact op met Amber Galestien via +31 6 18 66 43 66 of ambergalestien@luke.nl

www.luke.nl

