



Commercieel Manager

's-Hertogenbosch 

40 uur per week 

*People
first.
Digital
first.*



Over Censo

Censo is een snelgroeiende 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 Commercieel Manager

Als Commercieel Manager bij Censo neem je het voortouw in het verder uitbouwen en professionaliseren van het buitendienstteam. Jouw primaire doel is het realiseren van de groeiambities door de commerciële performance structureel te verhogen via duidelijke targets, actieve coaching en consequente KPI sturing. Je bent zichtbaar, hands-on en spreekt het team aan op gedrag en performance. Zo bouw je aan een professioneel, resultaatgericht salesteam dat structureel bijdraagt aan duurzame omzetgroei.

Jouw verantwoordelijkheden:

- Je stuurt het salesteam aan en brengt het team strak in het ritme door te sturen op wekelijkse KPI's, activiteit en conversie;
- Je coacht accountmanagers op inhoud, commerciële vaardigheden en resultaat, bent regelmatig mee in het veld en sluit aan bij klantgesprekken;
- Je brengt structuur in de salesfunnel, forecasting en KPI-sturing en verhoogt daarmee de voorspelbaarheid en effectiviteit van de commerciële operatie;
- Je ontwikkelt het team in consultative selling en helpt hen het gesprek op directieniveau scherp en overtuigend te voeren;
- Je stuurt op omzet en marge, met focus op duurzame klantrelaties en lange termijn waarde;
- Je werkt intensief samen met interne specialisten om proposities scherp, onderscheidend en commercieel sterk in de markt te zetten;
- Je maakt onderdeel uit van het leiderschapsteam en draagt actief bij aan de commerciële strategie en verdere professionalisering van de organisatie.



"Censo zoekt een leider met een winnaarsmentaliteit die zelfreflectie combineert met teamgericht leiderschap en zichtbaar het collectieve resultaat boven het persoonlijke belang stelt."

Jos van Moerkerk, Commercieel Directeur

Jouw plek binnen de organisatie

Je geeft samen met een andere commercieel manager leiding aan het commerciële buitendienstteam en bent onderdeel van het Management Team. In deze rol rapporteer je rechtstreeks aan de directie en speel je een centrale rol in het realiseren van de commerciële ambities van Censo. Het salesteam bestaat uit twee Accountmanagers Online voor kleinere en bestaande klanten, een groter SMB-team gericht op het midden en kleinbedrijf en vier Accountmanagers Large die zich focussen op de grotere accounts. Recent zijn new business en beheer samengevoegd. Iedere accountmanager is nu volledig verantwoordelijk voor de eigen funnel, van acquisitie tot relatiebeheer en verdere uitbouw. Dat vraagt om eigenaarschap, scherpheid en duidelijke sturing. Het team wordt ondersteund door een Account Support team van acht tot negen collega's en een Marketing team van vier mensen. Jij zorgt dat deze disciplines naadloos samenwerken en dat commerciële kansen maximaal worden benut.

Wat jij meebrengt

Wij zoeken een commerciële leider die een salesteam naar een hoger niveau brengt. Geen beheerder, maar een bouwer die strategie vertaalt naar concrete resultaten. Je scherpt de commerciële koers aan, brengt focus in proposities en stuurt strak op KPI's, forecasting en pipeline. Je bouwt aan een cultuur van eigenaarschap en performance, spreekt mensen aan op resultaat en helpt ze groeien. In onze ondernemende omgeving neem je beslissingen, pak je kansen en maak je tempo. Met jouw affiniteit voor duurzaamheid en de energietransitie begrijp je de markt en wil je daar zichtbaar impact maken.

Daarnaast breng je het volgende mee:

- Hbo of wo werk en denkniveau;
- Ruime ervaring in B2B sales, bij voorkeur binnen energie, duurzaamheid of complexe zakelijke dienstverlening;
- Aantoonbare ervaring met het aansturen en ontwikkelen van een commercieel team;
- Een bewezen trackrecord in het verbeteren van salesperformance via KPI sturing en strak pipeline management;
- Strategisch inzicht én de discipline om zelf de executie scherp te houden.



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: verhoging van financieel rendement.

Te realiseren door: het behouden van bestaande markten of het verwerven van nieuwe markten of marktaandelen.

Lijnmanagement

Resultaat: optimale onderlinge afstemming van activiteiten van medewerkers gericht op het realiseren van de organisatiestrategie.

Te realiseren door: het leiden van, het beslissen over en het beoordelen van activiteiten van medewerkers binnen een organisatie(onderdeel).

Strategie

Resultaat: behoud of versterking van de legitimiteit en/of de marktpositie van de eigen organisatie.

Te realiseren door: het ontwikkelen van de lange termijn organisatiedoelstellingen en het uitzetten van hoofdlijnen waarlangs deze doelstellingen bereikt moeten worden.

Gedragscompetenties | Hoe

Discipline

Zich voegen naar het beleid en/of procedures van de organisatie. Bij onduidelijkheid of veranderingen bevestiging zoeken bij de juiste autoriteit

Klantgerichtheid

Vragen naar wensen en behoeften van de klant en daar naar handelen; anticiperen op behoefte van de klant; hoge prioriteit geven aan service en behoeften van de klant.

Leiderschap

Richting en sturing geven aan medewerkers in het kader van hun taakvervulling; stijl en methode van leidinggeven aanpassen aan betrokken medewerker/groep medewerkers en situatie.

Ondernemerschap

Bereid tot actie. Blijft niet stilzitten als er iets moet gebeuren, maar gaat, na het maken van een actielijst/plan, meteen aan de slag.

Resultaatgerichtheid

Het actief gericht zijn op het behalen van resultaten en doelstellingen en de bereidheid om in te grijpen bij tegenvallende resultaten. Hiernaast kun je ook met teleurstellingen omgaan.

Samenwerken

Een 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

Je stapt in bij een ambitieus en sterk groeiend Censo, actief in het hart van de energietransitie. Samen met gedreven professionals bouw je aan duurzame groei. We werken met korte lijnen, nemen snel besluiten en leggen de lat hoog. Initiatief en eigenaarschap zijn vanzelfsprekend. We geloven dat diversiteit leidt tot betere ideeën en sterkere oplossingen. Daarom nodigen we kandidaten uit om te solliciteren, ongeacht leeftijd, geslacht, geloof, culturele achtergrond, afstand tot de arbeidsmarkt of seksuele geaardheid.

Je kunt rekenen op:

- Een salaris tussen €90.000 en €130.000 inclusief vakantiegeld, afhankelijk van ervaring en competenties;
- Een bonusregeling van 20 tot 25 procent, gebaseerd op de KPI's van het team;
- 25 vakantiedagen;
- Reiskostenvergoeding en een pensioenregeling zonder eigen bijdrage;
- Vanaf dag één ruimte, vertrouwen en verantwoordelijkheid om initiatief te nemen en te bouwen;
- Gedreven, ondernemende collega's die elkaar scherp houden en samen willen winnen;
- Een gloednieuwe kantoorlocatie in hartje Den Bosch, tegenover het Centraal Station;
- De kans om zichtbaar impact te maken op de verduurzaming van zakelijk Nederland en écht het verschil te maken.

INTERESSE?

Neem contact op met Patrick Heesakkers via +31 6 18 66 32 29 of patrickheesakkers@luke.nl

www.luke.nl

