



waste vision

Accountmanager

Amersfoort, Zwolle & Apeldoorn



40 uur per week





Over Waste Vision

Waste Vision is een innovatief bedrijf dat slimme technologische oplossingen ontwikkelt voor efficiënte en duurzame afvalinzameling. Hun missie is om bij te dragen aan een circulaire en toekomstbestendige samenleving door afval niet te zien als het einde, maar het begin van iets moois. Met een slimme combinatie van software, hardware en data-analyse helpt het bedrijf gemeenten en inzamelaars om grip te krijgen op hun inzamelprocessen, afval beter te laten scheiden en CO₂-uitstoot terug te dringen. Denk aan sensoren in containers, routeoptimalisatie, realtime dataplatformen en levensduurverlenging.

Als marktleider in Nederland en met een groeiende internationale aanwezigheid biedt Waste Vision een volledige inhouse totaaloplossing, van software en hardware tot productie. Deze aanpak zorgt voor snelle innovatie, directe productkennis en betrouwbare ondersteuning. Klanten waarderen vooral de functionaliteit, betrouwbaarheid en klantgerichte werkwijze.

De organisatie is jong, ambitieus en bestaat uit ongeveer 120 medewerkers. Het hoofdkantoor staat in Hengelo (Overijssel), met locaties in Heinenoord, Rijswijk en Lille (Frankrijk). De cultuur is informeel en gedreven, met veel ruimte voor initiatief én aandacht voor werkplezier, zoals vrijdagmiddagborrels en teamuitjes. Medewerkers krijgen volop kansen om zich te ontwikkelen en echt impact te maken.

Meer weten? Zie: <https://wastevision.com/>



De functie in het kort

Jouw impact als Accountmanager

Als Accountmanager bij Waste Vision ben jij de drijvende kracht achter commerciële groei. Je bent verantwoordelijk voor het binnenhalen van orders én het uitbouwen van langdurige klantrelaties, met name in het noordelijk deel van Nederland, grofweg vanuit de driehoek Amersfoort, Zwolle en Apeldoorn. In deze omgeving bouw je actief aan een netwerk van gemeenten en afvalinzamelaars, waarbij je zorgt dat Waste Vision top-of-mind is als innovatieve en betrouwbare partner.

Je bent het gezicht van onze organisatie in de markt en weet klantbehoeften feilloos te vertalen naar slimme, duurzame oplossingen op het gebied van software, hardware en assetmanagement. Je signaleert kansen, adviseert op tactisch en strategisch niveau en beweegt je proactief binnen tendertrajecten van relatieopbouw in de pre-tenderfase tot het samenstellen van een winnend voorstel met het tenderteam. Dankzij jouw overtuigingskracht, marktinzicht en proactieve aanpak lever je een directe bijdrage aan de groei en impact van Waste Vision.

Inhoud van de functie

- Je bouwt en onderhoudt een portefeuille van gemeenten en afvalinzamelaars rondom slimme inzameloplossingen;
- Je voert advies- en verkoopgesprekken op tactisch en strategisch niveau;
- Je vertaalt klantbehoeften en technologische ontwikkelingen naar concrete commerciële kansen;
- Je stelt gerichte accountplannen op en stuurt actief op het behalen van je omzetdoelstellingen;
- Je werkt nauw samen met collega's van Productmanagement en Operations om complexe klantrajecten succesvol te realiseren.

De bedrijfscultuur wordt omschreven als:
jong, dynamisch en ambitieus, met een sterk teamgevoel. Er wordt hard gewerkt, maar er is ook volop ruimte voor ontspanning, informele momenten en gezamenlijke teamuitjes.

Jouw plek binnen de organisatie

Het commerciële team van Waste Vision bestaat uit zo'n 9 collega's en wordt geleid door Commercieel Directeur Martijn Kleine. Het team bestaat uit 3 accountmanagers (waarvan één nieuwe positie), 2 medewerkers binnendienst en 3 consultants. Martijn stimuleert een proactieve houding waarbij je zelf met input en voorstellen komt. Je uitvalsbasis is het kantoor in Hengelo, waar je hybride kunt werken.

Wat jij meebrengt

Voor deze rol zoekt Waste Vision een proactieve, commerciële professional die graag zelf het initiatief neemt om dicht op de klant te zitten. Je bent regelmatig op locatie om kansen te signaleren, relaties te versterken en advies te geven op maat. Klanttevredenheid staat voor jou centraal, waarbij je als doel hebt om klantverwachting te overtreffen. Dankzij jouw energie, marktgevoel en netwerkvermogen maak je echt het verschil.

Daarnaast heb je:

- Je hebt een hbo-diploma op zak, bij voorkeur in ICT, Business of Commercie;
- Je brengt minimaal 3 jaar ervaring mee in een vergelijkbare commerciële rol binnen de publieke sector of B2G;
- Kennis van of affiniteit met de afval- of milieubranche is een pluspunt;
- Je hebt aantoonbare affiniteit met software, mobiele oplossingen en bedrijfsprocessen;
- Je begrijpt hoe besluitvorming binnen overheden werkt, schakelt moeiteloos tussen verschillende niveaus en hebt bij voorkeur ervaring met aanbestedingstrajecten;
- Je communiceert overtuigend, zowel in het Nederlands als in het Engels;
- Je denkt analytisch, handelt doortastend en weet mensen mee te krijgen;
- Je krijgt energie van netwerken, relaties opbouwen en het sluiten van deals die maatschappelijk impact maken;
- Je woont in de omgeving van Amersfoort, Almere of Zwolle.



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 relaties of het verwerven van nieuwe contacten of marktaandelen.

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

Initiatief

Mogelijkheden herkennen en daar acties op uit zetten; zelf-starter in plaats van passief afwachten en kijken wat er op je afkomt.

Luisteren

Tonen belangrijke informatie op te pikken uit mondelinge mededelingen. Doorvragen; ingaan op reacties.

Netwerken

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

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.

Overtuigingskracht

Proberen anderen te overtuigen van een bepaald standpunt en trachten instemming te verkrijgen door gebruik te maken van juiste argumenten en methode in combinatie met flexibel kunnen acteren als je standpunt anders gezien wordt door de anderen.

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.

Werken bij Waste Vision: dit mag je verwachten

Werken bij Waste Vision betekent meebouwen aan de toekomst van afvalverwerking binnen een dynamische en groeiende organisatie. Je krijgt de ruimte om impact te maken én jezelf verder te ontwikkelen.

Waarom jij nog meer bij Waste Vision wilt werken:

- Een brutojaarsalaris tussen €80.000 en €90.000 inclusief 8% vakantiegeld, afhankelijk van kennis en ervaring;
- Een aantrekkelijke bonusregeling op het brutojaarsalaris;
- Een leaseauto (bijvoorbeeld BMW iX1, Tesla Model 3/Y of vergelijkbaar);
- Een laptop en telefoon van de zaak;
- 25 vakantiedagen per jaar;
- Een goede pensioenregeling bij Zwitserleven;
- Flexibele werktijden, waarbij we je gemiddeld één dag per week op kantoor in Hengelo verwachten;
- Een informele, sociale en gedreven werkomgeving met aandacht voor teamgevoel en werkplezier.

INTERESSE?

Neem contact op met Patrick via
+ 31 6 18663229 of patrickheesakkers@luke.nl

www.luke.nl

