



# Accountmanager Buitendienst

Wijchen 

32-40 uur per week 



*People  
first.  
Digital  
first.*



## Over 4blue

4blue is een toonaangevende groothandel in de energietransitie. Ze leveren een compleet ecosysteem aan producten, van zonnepanelen en thuisbatterijen tot laadpalen en warmtepompen, aan installateurs in binnen en buitenland. Met een slimme good, better, best strategie en een select aantal A-merken bieden ze voor elke situatie de juiste oplossing. Dankzij hun technische kennis en efficiënte logistiek zijn ze een sterke en betrouwbare partner. Het assortiment wordt zorgvuldig samengesteld, alleen merken waar ze echt achter staan. In nauwe samenwerking met leveranciers zorgen ze voor constante kwaliteit en beschikbaarheid. Of het nu gaat om 10 of 10.000 zonnepanelen, bij 4blue grijp je niet mis.

Werken bij deze organisatie betekent deel uitmaken van een data-gedreven en financieel gezonde onderneming. Ze hebben een roerige markt succesvol doorstaan door slimme, analytische keuzes te maken. De ambitie is niet per se om de grootste te zijn, maar wel de beste. Er wordt volop geïnvesteerd in de groei van het bedrijf en de medewerkers, met een duidelijke visie op de toekomst van energie. Dit is een plek waar je kunt meebouwen aan een duurzame toekomst in een professionele en vooruitstrevende omgeving.

4blue is opgericht door twee ondernemers en kenmerkt zich door een 'work smart' mentaliteit. Processen en data vormen de basis, maar er is ook volop ruimte voor een dynamische en sociale werksfeer met gezamenlijke lunches, sportactiviteiten en een open cultuur. Persoonlijke effectiviteit en ontwikkeling staan centraal. Je krijgt de vrijheid en verantwoordelijkheid om impact te maken binnen een hecht team van ongeveer 25 collega's, verspreid over Nederland, Duitsland, Portugal en België.



## De functie in het kort

### Jouw impact als Accountmanager

Als Accountmanager ben jij het vaste aanspreekpunt voor installateurs. Je bouwt actief aan je eigen klantenportefeuille, met zowel grote landelijke partijen als lokale specialisten. Je helpt klanten en zorgt dat ze via jou inkopen, niet door op prijs te concurreren maar door de toegevoegde waarde van 4blue duidelijk te maken. Je combineert relatiebeheer met het benutten van nieuwe kansen en pakt onder andere warme leads op. Je bent veel onderweg en gaat regelmatig samen met leveranciers op pad om klantvragen scherp te krijgen en tot de beste oplossing te komen. Intern werk je nauw samen met collega's van binnen- en buitendienst, marketing en directie om commerciële doelen te realiseren.

### Jouw verantwoordelijkheden:

- Beheren en uitbouwen van je eigen klantenportefolio, van zzp'ers tot grotere MKB-bedrijven;
- Actief opvolgen van gekwalificeerde leads vanuit marketing en deze omzetten naar duurzame klantrelaties;
- Adviseren van installateurs over het volledige productecosysteem en laten zien waar de echte meerwaarde zit;
- Samenwerken met leveranciers en regelmatig samen klanten bezoeken om tot de beste oplossing te komen;
- Vastleggen en opvolgen van klantinteracties en salesactiviteiten in Salesforce;
- Meedenken in salesmeetings en kwartaalplanningen om koers en resultaten scherp te houden.



**"Wij zoeken iemand die niet alleen maar doet: klanten bellen, targets halen - maar ook denkt. Die even stopt en zich afvraagt: kan dit handiger, waar kunnen we verbeteren?"**

Bas Coenen | COO

### Jouw plek binnen de organisatie:

Je maakt deel uit van het salesteam, bestaande uit vier Accountmanagers buitendienst en twee collega's in de binnendienst. Je rapporteert rechtstreeks aan Geert-Jan de Veer, Teamlead Sales.

## Wat jij meebrengt

We zoeken een commerciële professional die goed gaat op structuur en data. Je werkt graag doelgericht en denkt in slimme, efficiënte oplossingen. Je komt terecht in een ambitieus en analytisch team waar direct en open wordt gecommuniceerd. Je bent competitief ingesteld, maar verliest het gezamenlijke resultaat nooit uit het oog.

- Je beschikt over hbo werk- en denkniveau;
- Minimaal 3 jaar ervaring in een commerciële B2B buitendienstfunctie;
- Sterk in relatiebeheer en het opbouwen van nieuwe klantrelaties;
- Ervaring met CRM-systemen, ervaring met Salesforce is een pré;
- Werkt gestructureerd en begrijpt hoe een salesfunnel en langere salestrajecten werken;
- Analytisch, proactief en zelfstandig, je plant en stuurt je eigen agenda;
- Sterke communicatieve vaardigheden, overtuigend, duidelijk en goed in het opbouwen van vertrouwen;
- Affiniteit met moderne tools en AI, of de drive om dit snel eigen te maken;
- Goede beheersing van de Nederlandse taal en in bezit van rijbewijs B;
- Flexibel om te klantrelaties door heel Nederland te bezoeken en bereid om één dag per week op kantoor in de regio Nijmegen te werken.



**Competenties** zijn samenhangende gedragingen, vaardigheden en persoonlijke eigenschappen die bepalen **hoe** iemand handelt in werksituaties.

Competenties waarop een kandidaat hoog scoort, gaan van nature makkelijker af. Een lage score betekent niet dat iemand ergens slecht in is of zich niet kan ontwikkelen. Het geeft vooral aan dat dit meer energie en tijd kost om goed te doen of vol te houden.

## Gedragscompetenties

### Ondernemerschap

Ondernemerschap gaat over het zien en benutten van kansen, initiatief nemen en ideeën omzetten in concrete acties.

### Proactiviteit

Proactiviteit gaat over het uit eigen beweging actie ondernemen in plaats van afwachten.

### Doorzettingsvermogen

Doorzettingsvermogen gaat over het vermogen om vol te houden wanneer er obstakels of tegenslagen optreden.

### Netwerken

Netwerken gaat over het makkelijk leggen van contact, het onderhouden van relaties en het benutten van die relaties om informatie uit te wisselen of samenwerkingen te realiseren.

### Sociale invloed

Sociabiliteit gaat over de bereidheid en het gemak waarmee iemand sociaal contact aangaat en relaties onderhoudt.

## Werken bij 4blue: dit mag je verwachten

Deze organisatie biedt een dynamische en ondernemende omgeving waar je de vrijheid en verantwoordelijkheid krijgt om echt impact te maken. Er wordt geïnvesteerd in mensen en processen om de beste partner voor klanten te zijn. Je wordt onderdeel van een ambitieus en hecht team dat successen samen viert.

- Bruto maandsalaris tot €5.800,- op basis van 40 uur;
- Bonusregeling, maximaal 1,5 bruto maandsalaris;
- Leaseauto inclusief laad- en tankpas;
- Laptop en mobiele telefoon;
- Goede pensioenregeling;
- Mogelijkheid om 32 tot 40 uur per week te werken;
- Hybride werken met veel vrijheid en flexibiliteit;
- Werken bij een snelgroeiend bedrijf in de energietransitie met een informele, ambitieuze cultuur;
- Ruimte voor persoonlijke en professionele ontwikkeling en doorgroeimogelijkheden;
- Regelmatige teamactiviteiten zoals sport en gezamenlijke lunches.

### INTERESSE?

Neem contact op met René de Boer via  
06-25 55 84 11 of [renedeboer@luke.nl](mailto:renedeboer@luke.nl)

[www.luke.nl](http://www.luke.nl)

