



# NAVETTO ZOEKT EEN **ACCOUNTMANAGER**

## MET EEN 'THE SUN IS THE LIMIT' MENTALITEIT

Steeds meer consumenten en bedrijven ontdekken het voordeel van een eigen 'energiebedrijf': zonnepanelen op het dak. Bij die energie-transitie helpt Navetto. Met een compleet assortiment zijn we dé partner voor installateurs in het solarsegment en klimaat-installaties. Niet alleen met pv-panelen, maar ook met omvormers, montagesystemen en meer. In de komende jaren gaan we meer klimaatproducten toevoegen, zoals warmtepompen. We zijn ambitieus. We groeien hard. In een markt waarin de concurrentie niet stil zit, kunnen we nog altijd het verschil maken. Met service, met klantgerichtheid en met ondernemerschap. En met collega's als jij.

Kansen genoeg voor een verdere groei van zonne-energie.

Die kunnen we verzilveren door ons nog beter op de kaart te zetten bij installateurs. Die weten ons te vinden voor uiteenlopende projecten, van particuliere woningbouw tot en met complete woningbouwprojecten. Maar we willen meer.

Met onze unieke klimaatpropositie maken we het installateurs eenvoudig om pv-energie te integreren in duurzame installaties. Dat vraagt om het verstevigen van bestaande relaties. En om het aanboren van nieuwe. Werk voor een accountmanager die zich kan vinden in een 'the sun is the limit' mentaliteit.

### **Hier loopt een accountmanager in zonne-energie warm voor:**

- Jij weet hoe je de samenwerking met bestaande relaties uitbouwt en nieuwe relaties enthousiast maakt.
- Je bent een strategische partner voor installateurs, één die hen organisatorisch, commercieel en technisch naar 'the next level' brengt.
- Op technische en commerciële vragen van relaties heb je het antwoord klaar en overtreft je hun verwachtingen.
- Je kunt niet wachten om een strategisch regioplan op te zetten en uit te voeren.
- Intern krijg je de handen van collega's op elkaar om je plan succesvol te implementeren.
- Ook houd je intern grip op het traject van advies tot order.
- Je kent relevante marktontwikkelingen, de prijsstelling en de technische stand van zaken in pv-energie.

### **Hoe ziet de ideale accountmanager eruit?**

- Slim. Je hebt HBO werk- en denkniveau in technische of commerciële richting.
- Ambitieus. Na 2 tot 5 jaar in een andere functie weet je dat je goed bent in je vak. En vooral dat er veel meer in zit.
- Ervaren in pv- en klimaatinstallaties. Vanaf dag 1 draai je 100% mee om je functie en je hele afdeling een boost te geven.
- Woonachtig in je regio. Het liefst centraal in het oosten van het land.
- Je bent in het bezit van een B-rijbewijs.

- Goed ingevoerd. Eén blik op je LinkedIn en het is duidelijk dat je al veel relaties hebt die iets doen in nieuwbouw en renovatie.
- Sympathiek en doortastend. Je hebt de gunfactor om relaties aan je te binden en je weet ook die 'go' te krijgen.

### **En wat mag je van ons verwachten?**

Vrijheid. Zelfstandigheid. Verantwoordelijkheid. Bij een bedrijf als Navetto krijg je de kans om uit te groeien tot een topper in je vak. Je gaat aan de slag in een groeiend team dat overloopt van ambitie en enthousiasme. Informeel, slagvaardig en ondernemend. Oh ja, en voor niets gaat de zon op dat weten wij als geen ander. Reken daarom op een stevige beloning in de vorm van primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden.

### **Solliciteren of meer informatie?**

Stuur je sollicitatie naar [eddy@navetto.nl](mailto:eddy@navetto.nl). Wil je eerst meer weten? Bel 085-7737725 en vraag naar Eddy van Dijk, onze commercieel manager.

Acquisitie n.a.v. deze vacature wordt niet op prijs gesteld.

**NAVETTO**   
PARTNER VAN DE **DUURZAME INSTALLATEUR**