



# Freelance sales representative B2C

Als freelance sales representative ben je verantwoordelijk voor het **begeleiden van B2C klanten in hun energieoptimalisatie**. Denk hierbij aan zonnepanelen, thuisbatterijen en laadpalen. Je combineert commercieel inzicht met jouw technische expertise.

## Wie zijn wij

ESE kent zijn oorsprong als pv-installateur. Door de jaren heen is ESE uitgegroeid tot een **partner die een energiemanagementsysteem voor de klant van a tot z uitwerkt en monitort**.

Op maat van elke individuele klant werkt ESE **de technisch optimale en meest economische oplossing** uit voor hun specifieke energie problemen en dit steeds vanuit een ecologisch verantwoord standpunt.

ESE werkt vanuit een one-stop-shop partnership. Op deze manier streven we naar een **langdurige vertrouwensrelatie met onze klanten** die op hun beurt onze beste ambassadeurs zijn.

Door het continue onderzoeken en evalueren van technische mogelijkheden en nieuwe markten creëren we een concurrentieel voordeel voor onze klanten en onszelf.

## Jouw missie

Hoe is het om een freelance sales representative te zijn bij ESE en waarom hebben we hem/haar nodig?

Bij ESE is onze missie duidelijk: op maat van elke individuele klant **de technisch optimale en meest economische oplossing** uitwerken voor hun specifieke energie problemen.

Om onze **impact** op de particuliere markt te vergroten breiden we ons **salesteam** uit. De nieuwe collega die de rol als freelance **sales representative** oppakt komt in contact met heel wat **particuliere klanten**.

Hij/zij **volgt leads op, adviseert telefonisch prospecten, doet technische bezoeken, denkt mee met de klant en doet een finaal voorstel**. Ook **opvolgen van bestaande klanten** en hen de **nieuwigheden voorstellen**, die voor hen een groot verschil kunnen maken, behoort tot de job.

We kunnen enkel slagen in onze missie door **teamwork**. Je staat er dan ook niet allen voor. Je maakt deel uit van het salesteam die regelmatig samen komt om de lopende dossiers te bespreken.

## Jouw profiel

👉 Je bent een rasechte verkoper. **Prospecten benaderen, netwerken, verkoopsgesprekken voeren en onderhandelen, daar krijg je energie** van. Door je eerste verkoopservaring **straal je vertrouwen uit** en bouw je makkelijk een **vertrouwensrelatie** uit.

💡 **Jouw sterkte: je elektrische kennis!** Je begrijpt het vraagstuk van de klant en kan meedenken naar een oplossing die voor hen het beste werkt en economisch het meeste oplevert. Out of the box denken is voor jou geen probleem en je bent graag de problemen voor door vooruit te denken.

📅 Ervoor zorgen dat je op het juiste moment contact opneemt dat doe je door een correcte **opvolging**. Je hoeft natuurlijk niet alles zomaar uit het hoofd te weten. Ons intern systeem helpt je hierbij en werkt perfect omdat jij alles nauwkeurig noteert.

💬 **Communicatie** vormt geen probleem want je kan vlot contact leggen in het **Nederlands en Frans**, zowel mondeling als schriftelijk.

👤 Je drive is groot waardoor je snel leert en graag al van de eerste dag **impact** maakt.

## Voordelen

- Een **freelance job** met een **interessante commissieverloning**
- **Flexibiliteit**: je beslist zelf hoeveel leads je opvolgt.
- Je **maakt deel uit van het team** en kan terugvallen op ervaren collega's.
- **Fun** is ook belangrijk: ESE.fun organiseert regelmatig leuke bijeenkomsten om je collega's op een informele manier te leren kennen.

## Belangrijke mededeling

**Wij nemen mensen aan en geen functies.**

Heb je interesse na het lezen van deze vacature maar ben je niet zeker of deze job iets voor jou is? Laat weten dat je geïnteresseerd bent door te solliciteren, zo kunnen we samen ontdekken of er andere mogelijkheden zijn.

## Hoe solliciteren?

Stuur een e-mail met **motivatiebrief en cv** naar [jilly@esegroup.be](mailto:jilly@esegroup.be) of neem telefonisch contact op via 0472-64 8437