

## Vacature: Commercial demand response manager

<b>Functie</b>	Commercial Demand Response Manager
<b>Looptijd</b>	Ongedefinieerd
<b>Kantoor</b>	Schiphol-Rijk
<b>Contact</b>	Stuur je motivatie en CV naar <a href="mailto:sophie.compere@veolia.com">sophie.compere@veolia.com</a>



## Over Flexcity

Flexcity is een uniek gepositioneerd energietechnologiebedrijf in de Internet of Energy-sector. Het is een toonaangevende aggregator van vraagrespons in de Benelux en Frankrijk, die snel groeit en zich uitbreidt naar nieuwe regio's. De kernactiviteit van Flexcity bestaat uit het ondersteunen van de balans in het elektriciteitsnet door middel van de exploitatie van haar grote portfolio van flexibele, volledig geautomatiseerde assets.

De portefeuille van Flexcity bestaat uit een breed scala aan technologieën, zoals batterijen, decentrale opwekking en grote industriële processen. Flexcity integreert ook hernieuwbare energiebronnen in haar portfolio, waardoor nieuwe inkomstenstromen voor opkomende technologieën worden ontsloten.

Als aanbieder van slimme energiebeheerdiensten op basis van innovatieve Smart Grid-technologie, richten de toepassingen van Flexcity zich op optimalisatie en beheer van de vraagzijde (Demand Response, Load Shifting, etc.). Flexcity ondersteunt veel industriële bedrijven bij het verlagen van hun totale inkoopkosten voor elektriciteit door het leveren van demand-side management diensten op basis van innovatieve optimalisatie en modellering software applicaties.

Flexcity is een voorloper op het gebied van energie-innovatie. Als lid van het team draag je bij aan een duurzame koolstofarme energiesector. Je komt ook in aanraking met tal van innovatieve en state-of-the-art technologieën, zoals het Internet of Things, machine learning en blockchain.

## Jouw rol

Flexcity is op zoek naar een Commercial Demand Response Manager. Binnen het team ben je verantwoordelijk voor het onderhouden en uitbreiden van het portfolio van flexibele assets. Hierbij ben je betrokken bij huidige klanten, potentiële klanten en partners gedurende het gehele commerciële proces.

Voor complexe studies en specifieke projecten (zoals batterijbeheer, zonneparken en windparken) ben je de eerste om innovatieve offertes te maken en oplossingen op maat te oplossingen op maat.

Daarnaast ben je verantwoordelijk voor de lancering van een nieuwe flexibiliteitsdienst door het geven van technische input en door het coördineren van alle "experts" in het team om een duidelijke doelstelling te hebben en de deadline te respecteren.

Je bent ook betrokken bij het internationale account management proces waardoor je je internationale vaardigheden kunt inzetten. Van leadgeneratie tot integratie van de activa in de portefeuille van Flexcity, ben je verantwoordelijk voor het gehele commerciële proces.

## Je vaardigheden en profiel

- Vermogen om mogelijkheden te bespreken met fabrieks- en energiemanagers binnen nutsbedrijven, industriële bedrijven of intensieve elektriciteitsverbruikers
- Technische interesse in nieuwe technologieën en passie voor energie is een must
- Strategisch denken, initiatieven nemen om de portefeuille uit te breiden, bijvoorbeeld door strategische partnerschappen



- Sterke schriftelijke en mondelinge communicatievaardigheden, zowel intern als extern
- Vloeiend in Nederlands en Engels. Elke andere taal is een pluspunt
- Je pakt uitdagingen proactief aan en bent een "hunter"
- Je kunt een visie geven/uitdragen richting een team op lange termijn en prioriteiten stellen op korte termijn
- Je hebt sterke commerciële vaardigheden en beschikt daarom over overtuigingskracht, het vermogen om uitstekende klantenservice te verlenen en de intelligentie om kansen te herkennen
- Je hebt een masterdiploma, bij voorkeur in de ingenieurs- of handelswetenschappen
- Je bent flexibel, niet bang om buiten de gebaande paden te denken en je houdt ervan je kennis te delen.
- Je bent resultaatgericht met een pragmatische en professionele houding
- Je bent een teamspeler met een "can do"-mentaliteit

## Je verantwoordelijkheden

Sales is een cruciale verantwoordelijkheid bij Flexcity omdat het direct invloed heeft op de omzet van de onderneming en haar klanten:

- Je bent het gezicht van Flexcity richting klanten (Sales Management) en partners van Flexcity (Partnership Management)
- Opzetten en uitvoeren van Sales activiteiten voor de energiemarkt
- Je bouwt aan de relatie met (grote) bestaande klanten (Account Management)
- Introductie bij grote energie verbruikende bedrijven en internationale partners
- Je contacteert en bezoekt bestaande klanten en prospecten, teneinde een lange termijn-relatie op te bouwen en bijgevolg het klantenbestand uit te breiden
- Je maakt en volgt offertes op in samenwerking met de presales
- Je bent 1 van de spilfiguren tussen ons bedrijf en onze klanten op technisch-commercieel vlak
- Je voert besprekingen met onze klanten en prospecten en hun opdrachtgevers of voorschrijvers en werkt actief mee aan een grotere klanttevredenheid door snel en met kennis van zaken te handelen. Servicegerichtheid is van het allergrootste belang
- Beheer van nieuwe en bestaande strategische partnerships
- Presentaties op seminars en evenementen
- Creëren van leads en opvolging
- Je bent verantwoordelijk voor het behalen van de vooropgestelde targets
- Je formuleert voorstellen ter verbetering van de door ons aangeboden productoplossingen

## Ons aanbod

- Je krijgt een baan met veel verantwoordelijkheid
- Je komt terecht in een enthousiast team binnen een informele bedrijfscultuur
- We bieden een aantrekkelijk salarispakket
- We stimuleren innovatie in nieuwe Energy services en inspireren door interessante projecten
- We ondersteunen opleidingsmogelijkheden
- We stimuleren (inter)nationale mobiliteit en flexibele werktijden

[Discover the top 5 reasons for joining Flexcity- by Veolia!](#)



## Contact informatie

Solliciteren op deze functie gaat heel eenvoudig. Wil je eerst meer weten over de functie? Dat kan natuurlijk ook! Stuur je motivatie en CV naar [sophie.compere@veolia.com](mailto:sophie.compere@veolia.com).