

Trevi Environmental Solutions – Sales Representative Energy

Functiebeschrijving

Bij Trevion versterken technologie en duurzame energie elkaar. Waar ons zusterbedrijf Trevi als expert in milieutechnologie installaties ontwerpt en bouwt voor de opwekking van groene energie (zoals biogas, wind en zon), slaan wij de brug naar de markt.

Als 100% groene energieleverancier en partner in energie-optimalisatie begeleiden we bedrijven in hun energievraagstuk, van energiecontracten tot concrete technische oplossingen.

We ondersteunen onze klanten met onder meer:

- *groene stroom- en aardgascontracten*
- *energiebeheer en optimalisatie (energy management)*
- *PV-installaties (zonne-energie)*
- *batterijopslag (BESS)*

Zo zorgen we ervoor dat duurzame energie niet alleen wordt opgewekt, maar ook op een slimme, efficiënte en toekomstgerichte manier wordt ingezet. Op die manier dragen we actief bij aan een versnelde energietransitie.

Wat ga je doen?

Als Sales Representative ben jij een belangrijke schakel in de verdere groei van Trevion. Je focust op het bouwen van een sterke pipeline en het creëren van nieuwe opportuniteiten via gerichte leadgeneratie en slimme outreach.

- **Leadgeneratie & outreach:** je bouwt actief aan een kwalitatieve pipeline door het identificeren van potentiële klanten en het opzetten van gerichte outreach (telefonisch, mail en via je netwerk). Je legt contacten en plant kennismakingsgesprekken in.
- **Netwerken & events:** je neemt deel aan beurzen en events en volgt leads nadien proactief op.
- **Kwalificeren & pipeline bouwen:** je detecteert opportuniteiten, stelt de juiste vragen en zorgt dat kansen correct worden ingeschat en opgevolgd.
- **Samenwerken met collega's:** je schakelt vlot met interne stakeholders om input te verzamelen, de juiste aanpak te bepalen en commerciële kansen scherp te krijgen.
- **Administratie & opvolging:** je houdt je contacten, activiteiten en afspraken nauwkeurig bij (CRM/klantenadministratie) en zorgt voor heldere verslaggeving.

Wie zoeken we?

- Je krijgt energie van het leggen van nieuwe contacten en het uitbouwen van relaties
- Je bent proactief en neemt initiatief om opportuniteiten te creëren
- Je gaat vlot om met weerstand en blijft positief en oplossingsgericht
- Je werkt gestructureerd en houdt overzicht over je pipeline
- Je communiceert vlot en bouwt makkelijk vertrouwen op
- Affiniteit met de energiesector is een sterke troef
- Ervaring in een commerciële rol of met leadgeneratie is een troef
- Rijbewijs B

Wat bieden we?

Een **aantrekkelijk loon**, aangevuld met een pakket dat meegroeit met jouw ervaring en verantwoordelijkheden.

- **Extralegale voordelen:**
 - Groepsverzekering en jaarlijkse ecocheques
 - Netto onkostenvergoeding en Flex Income Plan
 - Mogelijkheid tot fietsleasing
 - Bedrijfswagen
- **Opleiding en onboarding:**
 - Intensieve begeleiding door ervaren collega's die je alle technische, administratieve en strategische knowhow bijbrengen.
 - Interne en externe opleidingen op maat om een expert te worden in de energiemarkt.
- **Een goede werk-privébalans:**
 - 12 ADV-dagen bij voltijdse tewerkstelling.
 - Geen collectieve sluiting: jij kiest wanneer je jouw vakantie plant.
- **Een inspirerende werkomgeving:**
 - Een prachtige groene locatie aan de Schelde in Gentbrugge.
 - Elke dag verse soep en fruit uit eigen keuken.
 - De mogelijkheid om te wandelen of sporten tijdens de middagpauze in een rustgevende omgeving.

Klaar om de energiemarkt te veroveren? Solliciteer vandaag nog en word de drijvende kracht achter de groene groei van Trevion!

<https://trevi-env.com/nl/>