

A woman with grey hair, wearing a white jacket over a dark top, stands in front of a wall made of light-colored, rectangular stone tiles. The text 'Trevi Environmental Solutions – Energy Account Manager' is overlaid on the image in a white, serif font.

Trevi Environmental Solutions – Energy Account Manager

Wie zoeken we?

- Je beschikt over een **Bachelor diploma** in een economische of technische richting.
- Je hebt een **commerciële drive**: ervaring in sales is een plus, maar je honger naar resultaat is doorslaggevend.
- Je hebt een sterke **affiniteit met de energiesector** (ervaring hierin is een absolute troef).
- Je bent een **sterke communicator**: je luistert actief, begrijpt complexe noden en vertaalt deze naar heldere, overtuigende oplossingen.
- Je bent **analytisch scherp** en hebt een neus voor nieuwe opportuniteiten.
- Je houdt van verantwoordelijkheid, werkt nauwkeurig en gaat **proactief** te werk.
- Je bent een **teampayer** die graag samenwerkt met technische experts om tot het beste klantresultaat te komen.

Funcieomschrijving

Bij ons versterken technologie en energie elkaar. Waar ons zusterbedrijf **Trevi** als expert in milieutechnologie de installaties ontwerpt en bouwt om groene energie op te wekken (zoals biogas, wind en zon), slaat **Trevion** de brug naar de markt. Als 100% groene energieleverancier en partner in energie-optimalisatie zorgen wij dat die duurzame energie slim en efficiënt bij onze klanten terechtkomt.

Ben je gebeten door groene stroom en wil je bedrijven helpen versnellen in de energietransitie? Als **Account Manager** ben jij het gezicht van Trevion naar de buitenwereld. Je verkoopt geen standaardproducten, maar duurzame totaaloplossingen die écht impact maken. Jouw taken omvatten:

- **Business Development & prospectie**: Je bouwt onze klantenportefeuille actief verder uit. Je detecteert opportuniteiten in de markt en legt het eerste contact met potentiële klanten om onze visie op groene energie te delen.
- **Oplossingen op maat**: Geen enkele klant is hetzelfde. Jij luistert naar hun specifieke noden en vertaalt deze naar een sluitend voorstel: van contracten voor groene elektriciteit en aardgas tot complexe installaties zoals windmolens en PV.
- **Duurzaam relatiebeheer**: Je bent het vaste aanspreekpunt voor jouw klanten. Je bouwt aan een vertrouwensband op lange termijn, beantwoordt hun vragen en denkt proactief mee over de optimalisatie van hun energieverbruik.

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 mogelijk

- **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.

- **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.

<https://trevi-env.com>