

# Trevi Environmental Solutions – Sales Representative Energy

## Functieomschrijving

Wil jij commerciële kansen creëren in een energiemarkt die volop in beweging is?

Trevion helpt ondernemingen om hun energie slimmer, duurzamer en efficiënter te organiseren. We bieden bedrijven oplossingen rond groene stroom- en aardgascontracten, energy management, zonnepaneleninstallaties en batterijopslag.

Als Sales Representative Energy speel jij een belangrijke rol in de verdere groei van Trevion. Jij zorgt voor nieuwe commerciële contacten, detecteert opportuniteiten en opent gesprekken met bedrijven die hun energieaanpak willen optimaliseren.

### Wat ga je doen?

Als Sales Representative focus je op leadgeneratie, prospectie en het uitbouwen van een sterke commerciële pipeline.

- **Leadgeneratie & prospectie:** Je zoekt actief naar interessante bedrijven en contactpersonen, bouwt gerichte prospectielijsten op en legt het eerste contact.
- **Netwerken & events:** Je neemt deel aan beurzen, netwerkmomenten en events. Nadien volg je contacten proactief op en vertaal je gesprekken naar concrete commerciële opportuniteiten.
- **Kwalificeren & pipeline opbouwen:** Je stelt de juiste vragen, luistert naar de noden van bedrijven en schat in waar Trevion waarde kan bieden. Je volgt leads op en zorgt ervoor 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 en rapportering:** Je houdt je contacten, activiteiten en afspraken nauwkeurig bij (CRM/klantenadministratie) en zorgt voor heldere verslaggeving.

## Wie zoeken we?

- Je bent sale-driven en haalt energie uit nieuwe contacten leggen, opportuniteiten zoeken en gesprekken openen.
- Je durft initiatief te nemen en bent niet bang om bedrijven actief te benaderen.
- Je kan omgaan met weerstand of afwijzing, zonder je drive te verliezen.
- Je communiceert vlot, professioneel en kan snel vertrouwen opbouwen.
- Je werkt gestructureerd: je pipeline is helder, je opvolging is nauwkeurig en je afspraken zijn duidelijk.
- Ervaring in de energiemarkt, B2B-sales of actieve leadgeneratie is een sterke troef.
- Je beschikt over een 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.

## **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>