

Vacature Adviseur Zonnepanelen

Een aantal jaar geleden was je als huiseigenaar nog de uitzondering als je zonnepanelen op je dak had liggen, tegenwoordig ben je de uitzondering als je ze nog niet hebt. Als gevolg van de toenemende vraag zien we ook het aanbod, en daarmee het aantal aanbieders, fors stijgen. Deze explosieve groei in het aantal aanbieders zorgt er voor dat mensen die hun huis willen verduurzamen door de bomen het bos niet meer zien. Bij Return on Energy willen we hier verandering in brengen door een advies te geven dat over 10 jaar ook nog aansluit bij de (energie)behoeften van de klant. Wij zijn een van de weinige installateurs in de regio die zich focussen op kwaliteit.

Wat wordt jouw rol hierin?

Als adviseur zonnepanelen krijg je de verantwoordelijkheid over je eigen salesfunnel die gevuld is met potentiële klanten. Je benaderd (warme) leads en gaat samen met deze potentiële klanten kijken wat de behoefte zijn en hoe er zo veel mogelijk stroom uit het beschikbare dakoppervlak gehaald kan worden.

Je zal je commerciële vaardigheden gebruiken om klanten telefonisch te woord te staan, advies te geven en offertes te maken. Je zal in overleg met onze ervaren adviseurs tot een passend advies komen, en natuurlijk mag je de deal ook meteen binnenhalen als je de kans ziet.

Wat bieden we jou?

Wij onderscheiden ons doordat onze monteurs in eigen dienst zijn en je bij ons in staat zal zijn écht te leren over zonnepanelen en jou zo op te leiden tot een expert op het gebied van zonnestroom. We bieden je eventueel de mogelijkheid om door te groeien naar een buitendienst functie waarin je regelmatig op pad bent om adviesgesprekken te voeren aan de keukentafel en de technische uitvoerbaarheid van installaties te checken.

Los daarvan hebben we een gezellig kantoor in de buurt van Rotterdam waar onze kantoorhond Zhara je iedere ochtend welkom zal heten. Wie wil dat nou niet?

Waar zijn wij precies naar op zoek?

Als commercieel medewerker binnendienst biedt je ondersteuning aan de adviseurs die bij klanten op bezoek zijn

- jij hebt ervaring in een commerciële rol, bij voorkeur in de zonnepanelen branche,
- jij bent gewend klanten telefonisch te woord te staan,
- affiniteit met techniek en kennis van de energiemarkt is een pré,
- jij bent minimaal 38 uur per week beschikbaar en woont in Rotterdam en omstreken
- Ervaring in het werken met crm-software is een pré

Spreekt bovenstaande jou aan? Solliciteer dan en stuur je CV en een korte motivatie naar marijn.thijsse@returnonenergy.nl.