



## Country Manager Nederland

38 uur | Arnhem

Ben jij een ondernemer? Probeer jij, net als wij, elke dag beter te worden in wat je doet en voel jij je, net als wij, verantwoordelijk om een innovatieve bijdrage te leveren aan de energietransitie en het behalen van de Europese klimaat doelstellingen? Kom werken bij ENTRNCE in de rol van Country Manager Nederland!

### Wie zijn wij?

Wij zijn ENTRNCE International, één van de Scale Ups van Alliander New Business. Samen met zo'n 40 bevlogen collega's, waaronder 9 Sales & Marketing, werken we aan één gezamenlijk doel: Een belangrijke oplossing bieden voor de energietransitie door het bieden van een platform dat congestie helpt voorkomen en zorgt dat we het eerlijke beeld geven over de herkomst en bestemming van elektriciteit. Daarmee spelen we in op de toenemende decentralisatie van de energiemarkt. Wij zijn lokaal, nationaal en internationaal actief.

### Functieomschrijving

ENTRNCE ontwikkelt SaaS producten en diensten voor de energiemarkt die bijdragen aan de duurzame energietransitie in Nederland en Europa. De ENTRNCE Country Manager Nederland is een commerciële en leidinggevende functie. Je bent verantwoordelijk voor het behalen van alle commerciële doelstellingen voor Nederland zoals die worden vastgelegd in de business- en jaarplannen. Plannen die jij beheert en actualiseert. In MBR's en QBR's presenteer je naast de behaalde resultaten ook de strategische aanpassingen en voorstellen om de business te versnellen. Je rapporteert direct aan de CCO.

Je ontwikkelt verkoopstrategieën op basis van het jaarplan en voert deze uit bij nieuwe en bestaande klanten met als doel omzet en winstgevendheid te verhogen. Klanten van ENTRNCE zitten in diverse

doelgroepen en met specifieke uitdagingen: Gemeenten, energie coöperaties, bedrijven en bedrijventerreinen, energieleveranciers etc. Je denkt in product-marktcombinaties. Je ziet kansen en vertaalt die naar heldere business cases en proposities en weet deze goed te communiceren aan je collega's. Ook neem je het initiatief om bestaande product proposities te optimaliseren.

Na een korte inwerkperiode weet je welk kant ENTRNCE op wil gaan voor de Nederlandse markt en ben je bekend met de huidige business plannen en targets. Je gaat leiding geven aan een klein team: Commercieel Account manager (nieuw) en businessconsultant. Je werkt nauw samen met de marketing manager en product managers om de juiste ondersteuning te krijgen voor je doelgroep strategieën. Samen met country managers uit andere landen deel je kennis, trends en help je mee om ook op Europees niveau impact te maken in de energietransitie.

Voor de Nederlandse markt ben je verantwoordelijk voor:

- Verkoopstrategie van deze regio en het behalen van de omzetdoelstellingen;
- Presenteren en verkopen van ENTRNCE oplossingen;
- Focus op genereren en opvolgen van leads voor onze gemeenten propositie;
- Continue bereiken van de targets, zoals omschreven in de commerciële plannen, met te allen tijde een klantcentrale werkwijze;
- Beheren van bestaande en schrijven van nieuwe commerciële plannen en business cases;
- Accountmanagement strategie Nederland, bestaande klanten laten groeien;
- Performance en team management;
- Optimale samenwerking met marketing- en product teams;
- Periodiek aanleveren van 'thought leadership' content voor de inbound marketingstrategie;
- Beurzen bezoeken en spreken op events;

- Zien van ENTRNCE kansen m.b.t. de energietransitie in Nederland; Je bent op de hoogte van de laatste ontwikkelingen, trends en vertaalt deze naar nieuwe validatie projecten.

### **Jouw achtergrond:**

- Een afgeronde HBO of WO opleiding;
- Minimaal 5 jaar aantoonbare sales ervaring (SaaS);
- Je hebt kennis van en ervaring met SaaS oplossingen binnen de energiemarkt en de commerciële mogelijkheden hiervan;
- Een aantal jaar ervaring in het managen en motiveren van een (klein) commercieel team;
- Je beschikt over uitstekende communicatieve en schriftelijke vaardigheden (zowel Nederlands als Engels);
- Je hebt commercieel en strategisch denkvermogen en weet dit om te zetten in concreet operationeel succes;
- Bekend met lead en sales processen, pipeline management via CRM;
- Je leiderschapsstijl is "leading by example";
- De rol is binnen een snel veranderende omgeving, dus je zult ook veerkrachtig moeten zijn;
- Je bent flexibel, kunt zelfstandig en nauwkeurig werken;
- Project management en stakeholder management skills;
- CRM en Inbound Marketing ervaring (HubSpot)

### **Jouw arbeidsvoorwaarden**

Jij hebt de energie, wij bieden je de ruimte. Ruimte om het beste uit jezelf te halen, daar worden we namelijk allemaal beter van. Jij, ENTRNCE en vooral onze klanten. En er is meer. Voor deze functie kan je rekenen op (o.b.v. een 38-urige werkweek):

- Afhankelijk van je ervaring ligt je salaris tussen de € 6.400 en € 7.400 bruto per maand;

- Op fulltime basis een Persoonlijk Budget van 18% van het jaarsalaris. Je kunt dit laten uitbetalen, er extra verlofdagen van kopen of storten in je pensioen;
- Een pensioen waarvan Alliander 70% betaalt;
- Een vaste eindejaarsuitkering van 5,94%;
- Ruimte en mogelijkheden voor jouw ontwikkeling. Daarvoor werken we samen met de beste opleiders van Nederland. Je kunt kiezen uit een breed aanbod aan trainingen, workshops, opleidingen, studieboeken, webinars en -learningmodules;
- Een laptop en mobiele telefoon, anders: Bring Your Own Device;
- Uiteraard een leaseauto of de keuze voor een mobiliteitsbudget.

Bij ENTRNCE, onderdeel van Alliander, heb je goede en stabiele arbeidsvoorwaarden. We hebben ze hier voor je op een rij gezet <https://werkenbij.alliander.com/arbeidsvoorwaarden>.

## **Jouw actie**

[Solliciteer via deze pagina](#) of neem voor meer informatie contact op met David Steerenberg (Commercieel Manager) via 06 2950 6885 voor meer informatie. Bij vragen of opmerking mbt het wervingsproces: neem contact op met Teun de Jongh, corporate recruiter via [teun.de.jongh@alliander.com](mailto:teun.de.jongh@alliander.com) of 06 3820 2695.