

Vacature commercieel manager (20 uur, 0.5 Fte)

Ben jij een ervaren commercieel manager met affiniteit met complexe, technische producten en lijkt het je leuk om onderdeel uit te maken van een ervaren start-up op weg naar grote groei? Wil jij ervoor zorgen dat Plant-e's producten binnenkort over de hele wereld gekocht worden? Dan ben jij op zoek naar ons en wij naar jou! Plant-e is een start-up die op het punt staat een serieuze scale-up te worden. We produceren elektriciteit met levende planten en zijn druk bezig de wereld een stukje groener te maken. Wil jij daar een belangrijke bijdrage aan leveren? Kom dan ons team versterken.

Wie zijn wij?

Plant-e is van oorsprong een spin-off van Wageningen Universiteit. We produceren elektriciteit met levende planten op basis van innovatieve, zeer duurzame technologie. Voor zover wij weten zijn er geen andere energie-technologieën die CO₂-negatieve elektriciteit produceren... We zijn met een vast team van 6 medewerkers en een flexibele groep oproepkrachten van 10-15 man. Ondanks de jeugdigheid van het team (gemiddeld 34 jaar oud) hebben we al een bak ervaring met het ontwikkelen van technologie en het verkopen van vroege producten. Nu we onlangs een investeerder hebben aangetrokken en de technologie betrouwbaar genoeg is om jarenlang stabiel te werken is het tijd om de laatste stap te zetten in het plug-and-play maken van onze producten en deze op grote schaal te gaan verkopen.

Wie zoeken wij?

Wij zoeken iemand die ons team komt versterken om met name de commerciële kant van de opschaling voor zijn/haar rekening te nemen. Concreet wordt er van je verwacht dat je acquisitie gaat uitvoeren voor producten die nog niet helemaal af zijn. De acquisitie moet in de pas lopen met de finale ontwikkelingsstappen van het product. Daarnaast verwachten we dat je kennis en kunde brengt die het team nu nog mist, deze op een prettige manier kunt delen en zo het gehele team naar een hoger niveau kunt tillen. Daarbij horen de volgende werkzaamheden en verantwoordelijkheden:

- Het opzetten en uitwerken van een acquisitieplan voor het vullen van de verkoopkanalen
- Meedenken over en mee-ontwikkelen van de finale productvormgeving en input leveren voor de verschillende markten
- Klanten voorbereiden op het technologisch complexe product wat ze aanschaffen
- Nadenken over de doorontwikkeling van het salesteam
- Het genereren van management- en salesinformatie, te denken aan commerciële afspraken, trends, marktontwikkelingen, en deze informatie delen binnen het team
- Bestaande opdrachtgevers en klanten onderhouden, doorontwikkelen en nieuwe business genereren

Wie ben jij?

Jij bent een ervaren commercieel professional, je bent sociaal vaardig en je bent dol op uitdagingen. Je houdt ervan snelheid en effectiviteit te combineren met sociale gezelligheid. Je bent een teamspeler en bent bereid om af en toe buiten je eigen winkeltje anderen te helpen met hun werkzaamheden. Je bent leergierig, goed in staat om technisch complexe processen je (voldoende)

eigen te maken en weet kansen te vertalen in concrete business. Je kijkt ernaar uit om al deze eigenschappen in zowel binnen- als buitenland in te zetten. Daarom spreek je vloeiend Nederlands en Engels, een derde taal is een pré. Herken je jezelf hierin? Help ons dan mee om deze innovatieve, duurzame energietechnologie op te schalen.

Wat wij bieden

Ok, we zijn een start-up dus we bieden geen lease-auto, geen vast pensioenplan, geen kantine en geen monstersalaris. Wat we wel bieden is het volgende:

- Een unieke uitdaging voor 20 uur per week
- Loondienst tegen €35.000-€45.000 jaarsalaris op basis full-time (40 uur)
- Equivalent op inhuurbasis bespreekbaar
- Aanstelling voor 6 maanden met een uitdrukkelijke voorkeur voor langer en meer uren wanneer de milestones behaald worden
- Een dynamisch, jong en erg gezellig team
- Doorgroeimogelijkheden bij groei van het bedrijf (waar je dus zelf aan meewerkt)
- Een zinvolle baan waarmee deze nieuwe energietechnologie een serieuze kans krijgt om een belangrijke bijdrage te leveren aan de energietransitie

Hebben we je aandacht?

Dan kun je solliciteren door het volgende te doen:

- Stuur je CV met motivatiebrief **vóór 20 september** naar office@plant-e.com. Vermeldt in de onderwerpregel **“SOLLICITATIE COMMERCIEEL MANAGER + NAAM”**
- Heb je nog vragen dan kun je contact opnemen met Paulien van Straten via paulien.vanstraten@plant-e.com of 06-12367214.
- Gesprekken vinden plaats op 27 september.

Voor meer algemene informatie over Plant-e ga je naar onze website: www.plant-e.com.