

SALESMANAGER DIGITALE OPLOSSINGEN

Geef samen met ons vorm aan de toekomst van slimme, duurzame gebouwen. In deze functie stimuleer je de verkoop van innovatieve AI- en cloudoplossingen voor slimme gebouwen. Je combineert technische kennis met commerciële vaardigheden en laat klanten zien welke concrete bedrijfswaarde datagedreven technologie kan opleveren.

Jouw verantwoordelijkheden

- Je signaleert en ontwikkelt doorlopend nieuwe commerciële kansen voor onze digitale en AI-oplossingen bij bestaande en potentiële klanten. Je bouwt een duurzame verkooppijplijn op, beheert die en begeleidt verkoopkansen door de hele verkoopcyclus. Je neemt het voortouw bij offertes, commerciële onderhandelingen en het sluiten van contracten. Tijdens het hele verkoopproces maak je voor de belangrijkste beslissers duidelijk waarin onze oplossingen zich onderscheiden en wat ze hun organisatie opleveren.

- Je bent tijdens het hele verkoopproces een vertrouwde adviseur voor klanten op het gebied van vastgoedbeheer, assetmanagement, facilitair management, energiemanagement en technisch beheer. Je brengt klantbehoeften in kaart, werkt oplossingen uit die daarop aansluiten en laat zien welke meetbare bedrijfsresultaten digitale oplossingen kunnen opleveren. Je brengt alle betrokkenen bij de aankoop in kaart en betrekt hen bij het proces. Je brengt hun prioriteiten samen in een overtuigende businesscase, legt duidelijke succescriteria vast en bouwt de klantrelatie verder uit, van de eerste proefprojecten tot de uitrol over de volledige portefeuille.

- Je stelt klantspecifieke businesscases op en ondersteunt investeringsbeslissingen door de meerwaarde van de oplossing toe te lichten en het verwachte rendement (ROI) te bespreken. Samen met de teams voor solution engineering en projectuitvoering toets je de technische haalbaarheid. Daarbij kijk je naar de compatibiliteit met het gebouwbeheersysteem (BMS) en de klimaatinstallaties (HVAC), de beschikbaarheid van data en de eisen aan connectiviteit en IT-beveiliging. Je toetst ook het besparingspotentieel, de implementatiekosten en de terugverdientijd.

- Je geeft prioriteit aan de klantsegmenten, sectoren en verkoopkanalen met het grootste commerciële potentieel voor AI- en cloudoplossingen. Je brengt signalen uit de markt in bij keuzes over prijzen, de samenstelling van het aanbod en modellen voor terugkerende inkomsten. Je volgt hoeveel verkoopkansen tot een contract leiden, hoe lang verkooptrajecten duren en hoe bestaande klantrelaties groeien. Je deelt je bevindingen over klanten en concurrenten gestructureerd met productmanagement.

- Je ontwikkelt samen met lokale salesteams en geselecteerde partners nieuwe commerciële kansen. Denk aan systeemintegratoren, energiedienstverleners en aanbieders van facilitaire diensten. Je zorgt voor een gestructureerde overdracht aan de teams voor projectuitvoering en customer success. Daarbij leg je de projectscope, de gemaakte afspraken en de succescriteria vast. Ook na de implementatie blijf je betrokken bij de commerciële ontwikkeling van de klantrelatie.

Jouw profiel

- Je hebt een bachelordiploma of een gelijkwaardige kwalificatie.
- Je hebt meerdere jaren ervaring met B2B-verkoop en aantoonbare verkoopresultaten, bij voorkeur in SaaS of technologie. Je hebt ervaring met complexe, adviserende verkooptrajecten met meerdere belanghebbenden, van de eerste beoordeling van de verkoopkans en het opstellen van de businesscase tot de onderhandelingen en het sluiten van de overeenkomst.
- Kennis van de bouwsector, de energiesector of de markt voor slimme gebouwen is een pre.
- Je kunt gegevens over het energieverbruik en de werking van gebouwen vertalen naar concrete klantwaarde. Je kunt op basis daarvan het verwachte rendement (ROI) en de terugverdientijd toelichten.
- Je staat open voor nieuwe ideeën en hebt een sterke affiniteit met technologie. Je bent enthousiast over AI, digitale transformatie en duurzame innovatie.
- Je communiceert uitstekend in zowel Nederlands als Engels.
- Je bent bereid om voornamelijk binnenlands te reizen voor klantgesprekken, het opbouwen van partnerrelaties en branche-evenementen.

Wat wij bieden

- Een uitdagende functie met veel ruimte voor persoonlijke groei en ontwikkeling
- Werken in een innovatieve omgeving waar techniek, digitalisering en duurzaamheid samenkomen
- Een marktconform salaris afhankelijk van jouw kennis en vaardigheden
- Een 40-urige werkweek, een 36 urige werkweek is bespreekbaar
- 29 vakantiedagen bij een fulltime dienstverband
- 8% vakantiegeld
- De pensioenpremie wordt volledig vergoed door de werkgever
- Een vaste 13e maand
- Een jaarlijkse bonus
- Mogelijkheid tot flexibel werken en thuiswerken
- Trainingen en ontwikkelingsmogelijkheden
- Vergoeding voor sport- en fitnessactiviteiten