

Commercieel Manager



Wat doen wij?

Nobralux is een adviesbureau op het gebied van openbare verlichting en elektrische objecten in de openbare ruimte. Eigenlijk alles met een stekker in de buitenruimte. Wij werken met 45 collega's door heel Nederland en ons hoofdkantoor is in Schijndel.

De missie van Nobralux is om de openbare ruimte 'beter' te maken. Met het beheren van openbare verlichting en het adviseren omtrent openbare verlichting dragen wij bij aan openbare ruimte die; (1) veiliger, (2) duurzamer (3) en aantrekkelijker is, (4) tegen verantwoorde kosten. Onze *Big hairy audacious goal (BHAG)* (in het Nederlands 'grote harige gruwelijk doelstelling') is om eind 2025 1 miljoen lichtmasten in beheer te hebben. We zitten nu al boven de 668.000.

Nobralux verzorgt het beheer van openbare verlichting voor 67 gemeenten. Gemeenten en provincies zijn onze belangrijkste klantgroep. Wij zijn intermediair tussen gemeenten, bewoners, aannemers, netwerkbedrijven en leveranciers. De belangrijkste taak van de beheerder is ervoor zorgen dat het storingsmanagement door de aannemer goed, tijdig en kosten efficiënt wordt verzorgd. Naast beheren van openbare verlichting geven wij ook advies. Wij schrijven beleidsplannen, bestekken en adviezen. Tevens ontwerpen wij verlichtingsprojecten en voeren directie en toezicht over de uitvoering. Wij zorgen ervoor dat de projectmatige vervanging van openbare verlichting goed wordt verzorgd.

OVER DE FUNCTIE

Wie zoekt Nobralux?

Wij zoeken een commerciële manager die ons gaat helpen onze doelstelling van 1 miljoen masten in beheer te realiseren. Iemand die enthousiast wordt van de beschreven functieomschrijving en energie krijgt van de doelstellingen én de missie van Nobralux.

Wat ga je doen?

Als commercieel manager ben je verantwoordelijk voor acquisitie van nieuwe opdrachten. Met enthousiasme en een professionele houding leg je een netwerk aan van potentiële relaties (overheden) door hen telefonisch en op beurzen te benaderen en aansluitend te bezoeken. Je

onderscheidt je bij de klant door een match te maken tussen de klantbehoefte en de meest geschikte oplossing die wij kunnen bieden. Je kent onze diensten en processen goed en je bent in staat om onze visie bij relaties over te brengen.

Functieomschrijving en -missie:

De commercieel manager stelt jaarlijks een verkoopplan op, inclusief doelstellingen en benodigde middelen. Je voert het plan uit, met name door klantafspraken fysiek of telefonisch te realiseren. Je houdt diverse aanbestedingsplatforms nauwlettend in de gaten. Bij een eerste publicatie zorg je, na intern afstemming, voor het schrijven van de aanbidding.

Je bent verantwoordelijk voor de organisatie en vertegenwoordiging van Nobralux op beurzen, met een goed onderbouwde pitch en een uitstekende follow-up van de leads. Daarnaast organiseer je gedurende het jaar diverse klantevenementen en promoot je Nobralux actief op social media.

Je bent gemotiveerd om jouw doelstellingen te realiseren en bij te dragen aan de groei en ontwikkeling van het bedrijf.

Verantwoordelijkheden en resultaten

Na een inwerkperiode ben je in staat om het volledige pakket aan taken uit te voeren. Binnen de functie krijg je de vrijheid om deze zelfstandig vorm te geven. Wel spreekt Nobralux graag een aantal prestatie-indicatoren af die wij periodiek evalueren. Deze indicatoren zijn o.a.: omzet, new business, gewonnen offertes/aanbestedingen, marge-realisatie en klanttevredenheid.

Doelstellingen na het 1e jaar:

- Je bouwt een band op met je collega's en je klanten. Je laat zien dat; (1) je bij de kernwaarden past van Nobralux, (2) de missie onderschrijft en (3) onderscheidende meerwaarde levert;
- Je kent de diensten van Nobralux en begrijpt waar deze het beste ingezet kunnen worden;
- Je hebt een begin gemaakt met het opbouwen van een netwerk. Je kent de markt en je volgt de ontwikkelingen;
- Je bent in staat om zelfstandig presentaties te geven en offertes te maken;
- Je zorgt ervoor dat Nobralux prominent aanwezig is online en op beurzen.

AANBOD

Nobralux biedt jou een leuke baan voor 40 uur per week in een open en informele werksfeer. Bij een bedrijf dat groeit en vooroploopt in haar sector. Het is een afwisselende baan binnen duidelijke kaders. Naast het basissalaris kun je op basis van de gehaalde prestaties tot circa 1 extra maandsalaris een variabele beloning krijgen. De variabele beloning wordt jaarlijks bepaald aan de hand van het bedrijfsdoelstellingen, persoonlijke targets en persoonlijke functioneren. Daarnaast heeft Nobralux uitstekende secundaire arbeidsvoorwaarden.

Salaris en secundaire voorwaarden:

- Salaris: afhankelijk van jouw opleiding en vooral werkervaring;
- Variabele beloning van max 10%;
- Elektrische / hybride lease auto;
- Pensioenregeling zonder vaste bijdrage van jou;
- 27 vakantiedagen;
- Een combinatie van werken op kantoor en op afstand.

PROFIEL

Kernwaarden

De kernwaarden van Nobralux zijn hun ethisch kompas en vormen de richtlijn voor hun dagelijks gedrag. Het is een voorwaarde dat deze kernwaarden aansluiten bij jouw persoonlijkheid. De kernwaarden zijn:

- Sympathiek: Je toont interesse in collega's en klanten en straalt daarbij een positieve houding uit. Je bent enthousiast, open en eerlijk
- Deskundig: Je bent leergierig en ontwikkelt je eigen kennis. Je stelt de juiste vragen en luistert naar je (interne) klant. Je geeft begrijpelijk advies. Je zorgt dat je van toegevoegde waarde bent
- Slagvaardig: Je komt je afspraken na. Je durft beslissingen te nemen. Je bent de klant een stapje voor. Je overziet en plant je werk
- Verbeteren: Je overtreft de verwachtingen van de (interne) klant. Je ontdekt graag (samen) nieuwe dingen. Je geeft ongevraagd advies. Je kent jouw kwaliteiten en verbeterpunten
- Verantwoordelijk: Je bent betrokken bij jouw werk. Je werkt maatschappelijk verantwoord. Je vraagt om hulp indien nodig. Je doet een stapje extra.

Deze functie staat open voor potentiële collega's die zich goed kunnen vinden in de rol en verantwoordelijkheden. Nobralux vindt *wie je bent* belangrijker dan wat je hebt geleerd, maar in het beste geval beschik je over de volgende ervaring en diploma's:

- Afgeronde (technische) WO/HBO-opleiding;
- Ervaring met accountmanagement en complexe tenderprocessen;
- Ervaring met het managen van diverse stakeholders;
- Affiniteit met het werken voor overheden en/of aannemers.

"Deze functie daagt je uit om dé key player te zijn bij het realiseren van onze groeiambities. Je zal een balans moeten vinden tussen het opbouwen van lange termijn relaties en het realiseren van onze ambitieuze doelstellingen." Aldus Janneke van Haaren – vestigingsmanager Nobralux

Interesse?

Als je interesse hebt in deze functie neem dan contact op met Janneke van Haaren.
janneke.vanhaaren@nobralux.nl – 06 27 07 44 30