

JACOPS – ACCOUNTMANAGER LAADINFRASTRUCTUUR

WERKEN ALS ACCOUNTMANAGER: JOUW VOORDELEN

Bij JACOPS doen we het samen. Onze waarden – **veiligheid en duurzaamheid, vakmanschap, ondernemerschap, betrouwbaarheid en teamwork** – vormen de basis van alles wat we doen. En daar mag jij mee het verschil in maken.

- Een job met pit in een vooruitstrevend bedrijf waar innovatie en groei hand in hand gaan.
- Samenwerken met professionals binnen een ambitieuze en ondernemende omgeving.
- Volledig loonpakket met:
 - Een bedrijfswagen en tankkaart, ook voor je weekendplannen.
 - Een groeps- en hospitalisatieverzekering.
 - €250 ecocheques, elk jaar opnieuw.
 - €6 Maaltijdcheques per gewerkte dag
 - Een laptop en gsm om overal vlot te werken.
 - 12 ADV-dagen die jij inzet zoals het voor jou past.
- Collega's die meedenken, bijspringen én lachen — echte Jacopains dus.
- Kansen om te groeien, bij te leren en je talenten volop te benutten.

Je krijgt het vertrouwen om je rol op jouw manier in te vullen — met ruimte voor initiatief, slimme oplossingen en verantwoordelijkheid. Bij JACOPS geloven we dat sterke profielen het best presteren wanneer ze écht zelf aan het stuur zitten.

ZO ZIET JOUW JOB ERUIT

Elektrische mobiliteit is volop in beweging. Bedrijven investeren in elektrische wagens, zonnepanelen en batterijopslag, maar zonder slim energiebeheer ontstaan piekverbruik en onnodig hoge kosten. E+Drive uit Vilvoorde is de Belgische partner die dat volledige energie-ecosysteem slim laat samenwerken, van analyse en installatie tot beheer en onderhoud.

Wil jij mee aan het stuur zitten van die evolutie? Dan zoeken we jou als accountmanager.

Dit ga je doen:

- Je bouwt onze klantenportefeuille uit bij bedrijven, parkingbeheerders, appartementsgebouwen & VME's en overheden. Daarbij combineer je actieve prospectie met sterke relaties met bestaande klanten.
- Je adviseert klanten over de oplossing die bij hen past: van slimme laadstations (E+Charge) en efficiënt laad- en parkeerbeheer (E+Capacity) tot intelligent energiebeheer (E+Optimise).
- Je volgt dossiers op van eerste contact tot offerte, onderhandeling en contractondertekening.
- Je denkt mee over financieringsformules zoals Laadpaal-as-a-Service, huurkoop of concessie.

- Je volgt de markt en trends op en zet ze om in nieuwe kansen.
- Je werkt nauw samen met operations, administratie en marketing om projecten vlot te realiseren.
- Je rapporteert over resultaten en pipeline aan het management.

DIT BEN JIJ

- Je hebt een bachelor- of masterdiploma, bij voorkeur in een commerciële of economische richting, en ervaring in sales of business development.
- Je hebt een sterke commerciële drive: je ziet kansen én grijpt ze.
- Je hebt affiniteit met elektrische mobiliteit, energie of technische projecten, of je wil je daar graag in verdiepen.
- Je bent een sterke communicator en onderhandelaar, klantgericht en assertief.
- Je denkt ondernemend, neemt initiatief en hakt knopen door.
- Je spreekt vlot Nederlands en Frans; Engels is een plus.
- Je werkt vlot met Microsoft 365 en een CRM-systeem.
- Je verplaatst je graag naar klanten in volledig Vlaanderen.

<https://www.jacops.be/>