



Eneco – Sales Excellence Manager

- Spot en realiseer commerciële groeikansen
- Verbind business, sales en digitale innovatie
- Maak impact op customer journeys en resultaten

Hoe ziet je dag eruit

Elke dag brengt nieuwe kansen om impact te maken. Daarom start je jouw ochtend met een blik op de resultaten van de Value Stream Customer Acquisition. Wat loopt goed? Waar kunnen we versnellen? En welke ideeën verdienen vandaag een plek op de agenda?

Niet veel later werk je samen met een partner aan nieuwe commerciële opportuniteiten en zet je de volgende stappen richting verdere groei. Je stemt af met de Partner Account Manager en bekijkt hoe we bestaande samenwerkingen verder kunnen uitbouwen of nieuwe kansen kunnen creëren voor Eneco.

Na een gezellige lunch met collega's schuif je aan bij een overleg met een Squad. Je brengt een concreet verbeteridee en de gewenste impact mee. Samen onderzoeken jullie hoe we onze customer journeys, processen of digitale oplossingen nog beter kunnen maken.

Later op de dag vertegenwoordig je de Value Stream tijdens een overleg rond een nieuwe feature die binnenkort live gaat. Je verzamelt feedback vanuit de business, ondersteunt het testproces en zorgt ervoor dat collega's klaar zijn voor de release. Duikt er na de lancering toch een incident of bug op? Dan ben jij één van de aanspreekpunten.

Voor je het weet zit de werkdag erop. Een dag vol afwisseling waarin je commerciële kansen spot, ideeën omzet in concrete resultaten en mee bouwt aan de duurzame groei van Eneco. En wie weet sluit je af met een fanatiek potje padel of een gezellige afterwork. Want bij Eneco geloven we dat samenwerken én plezier maken perfect samengaan.

Jouw verantwoordelijkheden

Als Sales Excellence Manager ben je de brug tussen business, sales en digitale innovatie. Je spot commerciële kansen, vertaalt inzichten naar concrete verbeterinitiatieven en zorgt ervoor dat ideeën ook effectief gerealiseerd worden. Daarbij werk je nauw samen met Partner Account Managers, Squads en andere stakeholders binnen Eneco.

Je houdt de vinger aan de pols van de markt, volgt commerciële resultaten op en detecteert opportuniteiten die bijdragen aan acquisitie, groei en klantbehoud. Tegelijk kijk je kritisch naar onze processen en customer journeys. Waar kan het beter, slimmer of efficiënter? Jij zet de eerste stap.

Concreet:

- Je identificeert commerciële kansen binnen bestaande kanalen en samenwerkingen.
- Je denkt mee over nieuwe groeipaden, cross-sell, upsell en klantbehoud.
- Je vertaalt marktinzichten, partnerbehoeften en resultaten naar concrete initiatieven.
- Je detecteert verbeterkansen in customer journeys, processen en manieren van werken.
- Je spot opportuniteiten voor digitalisering en automatisering in front- en backoffice.

- Je brengt ideeën bij de juiste Squads en vertegenwoordigt de business tijdens de verdere uitwerking.
- Je ondersteunt het test- en releaseproces en de succesvolle introductie van nieuwe oplossingen.
- Je bent, samen met collega's, een belangrijk aanspreekpunt voor de Value Stream bij incidenten en operationele vragen.

Jouw kracht?

Je hoeft niet zelf de technische expert te zijn. Jij begrijpt wat de business nodig heeft, brengt de juiste mensen samen en zorgt ervoor dat ideeën uitgroeien tot oplossingen die écht impact maken.

Wat verwachten wij van jou?

Je bent iemand die niet graag aan de zijlijn staat. Je ziet kansen, brengt ideeën in beweging en krijgt energie van resultaten.

Je combineert een commerciële blik met een sterk analytisch vermogen. Je hoeft niet overal de expert in te zijn, maar je begrijpt snel hoe zaken samenhangen, stelt de juiste vragen en brengt de juiste mensen samen om vooruitgang te boeken.

Je herkent jezelf in het volgende:

- Je hebt ervaring in business development, partner management, sales, businesstransformatie of een gelijkaardige rol.
- Je begrijpt wat commerciële groei drijft en weet opportuniteiten te vertalen naar concrete acties.
- Je voelt je comfortabel met data, KPI's en commerciële resultaten en gebruikt inzichten om beslissingen te nemen.
- Je bent ondernemend en neemt initiatief om verbeteringen en nieuwe ideeën in beweging te zetten.
- Je communiceert vlot met uiteenlopende stakeholders, van businesscollega's tot gespecialiseerde experts.
- Je haalt energie uit samenwerken en weet anderen mee te nemen in jouw ideeën en enthousiasme.
- Je voelt je thuis in een omgeving die voortdurend evolueert en waarin niet alles vooraf vastligt.
- Je hebt affiniteit met digitalisering, automatisering en innovatie.
- Je beheerst het Nederlands perfect en hebt een goede kennis van het Frans en Engels.

Maar vooral...

Je bent nieuwsgierig, pragmatisch en resultaatgericht. Je krijgt energie van ideeën die uitgroeien tot concrete verbeteringen en zichtbare impact voor klanten, partners en Eneco.

We bieden jou meer dan een loon

Een aantrekkelijke verloning & extralegale voordelen

Goed werk moet evengoed beloond worden. Bovenop jouw aantrekkelijk salaris krijg je extra leuke voordelen.

De nodige ondersteuning

Je staat er niet alleen voor bij Eneco. Hulp nodig? We geven jou de juiste tools, opleiding, etc. Alles wat nodig is om de uitdagingen aan te gaan.

Een prettige informele werkomgeving

Eén met veel verantwoordelijkheid en ruimte voor ondernemerschap. De vele innovaties in de energiemarkt creëren nieuwe marktkansen.

Hybride werken

Je werkt 40% op kantoor, 40% thuis en 20% thuis of op kantoor. Zo zorgen we voor minder CO2 uitstoot én een betere life balance.

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

