 HBO'er, commercieel of technisch

 Verkoopervaring, liefst 3+ jaar

 Kent de EV-wereld een beetje

 Kan goed met mensen omgaan

 Rijbewijs nodig, reist veel

 Snapt hoe bedrijven beslissen over dit soort aankopen

 Heeft ervaring met lange salescycli

 Spreekt goed Engels

 Beetje technisch onderlegd

 Enthousiast over groene energie

 Kan goed presenteren

 Heeft een netwerk in de industrie? (niet per se nodig, wel handig)

 Stressbestendig

 Weet hoe CRM werkt

 Resultaatgericht, haalt targets

 Flexibel qua werktijden

 Kan zelfstandig werken

 Snapt hoe tenders werken?

 Houdt van uitdagingen

 Ervaring met Salesforce is een plus

 Kan technische details uitleggen aan niet-techneuten

 Opleiding sales of iets met duurzaamheid zou tof zijn

 Moet tegen een stootje kunnen, markt verandert snel

 Durft grote deals aan te gaan

 Heeft affiniteit met onze missie

 Kan goed schrijven (offertes enzo)

 Duits spreken is bonus