

Vacature bij Elinex

Commercial Manager



ELINEX



TOP OF MINDS
Executive Search

Stroom lijkt een vanzelfsprekendheid, maar dat is het niet. Precies daarom bestaat ELINEX. Het bedrijf zorgt er al veertig jaar voor dat stroom niet wegvalt. De afgelopen jaren groeide daar een tweede tak naast: batterij-energieopslag, inmiddels even groot als de noodstroombusiness. De Commercial Manager leidt en professionaliseert de commerciële organisatie van beide takken met data als kompas.

Kandidaatprofiel

- Vanaf 7 jaar ervaring
- In het realiseren van commerciële groei binnen een technische of industriële B2B-omgeving
- Leidinggevende ervaring (aan een team van >acht fte)
- Datagedreven
- Ondernemend
- Ervaring met forecasting en (CRM-) pipelinemanagement
- Affiniteit met de energietransitie en/of installatiebranche

📍 **Ridderkerk**

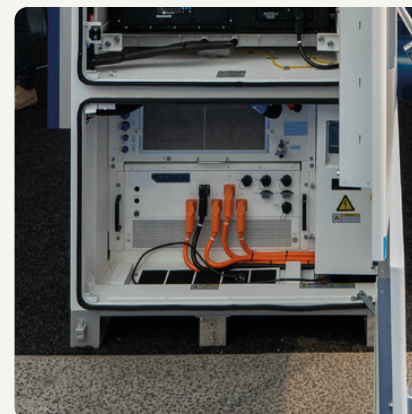
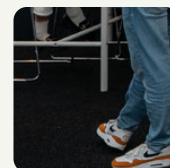
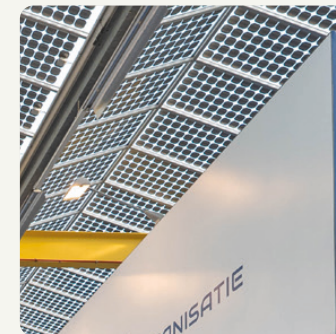


Over ELINEX Power Solutions

ELINEX Power Solutions is sinds 1986 de autoriteit op het gebied van energieopslag, noodstroomoplossingen en netspanningsrisico's. Het bedrijf levert UPS-systemen, noodstroomaggregaten en sinds enkele jaren ook batterij-energieopslagsystemen aan klanten waar elke seconde stroomuitval directe gevolgen heeft, zoals ziekenhuizen, datacenters, supermarkten, overheidsgebouwen en distributiecentra. Tot de klantenkring behoren onder meer de Rijksoverheid, het Erasmus MC, BAM en VodafoneZiggo.

Het bedrijf bestaat uit twee takken. Power, de oorspronkelijke noodstroombusiness, en Energy, opgezet om een oplossing te bieden voor netcongestie en de behoefte aan autonome stroomvoorziening. De propositie is merkonafhankelijk: per situatie wordt de meest passende partner gekozen, in combinatie met een internationale serviceorganisatie die zeven dagen per week, 24 uur per dag bereikbaar is.

ELINEX is een professioneel mkb- en familiebedrijf in hart en nieren. Vanuit het kantoor in Ridderkerk werken inmiddels zeventig medewerkers aan de groei in binnen- en buitenland. Medewerkers zijn tevreden en loyaal: volgend jaar staat het eerste vijftientigjarige jubileum op de agenda. De cultuur is open en persoonlijk, met korte lijnen.





Vacature

Commercial Manager

De Commercial Manager geeft leiding aan een commerciële organisatie van vijftien mensen, verdeeld over marketing, inside sales en accountmanagement, en stuurt op de ambitieuze groeidoelstellingen die voor beide takken zijn neergezet. De eerste opdracht is grip krijgen op de pijplijn. Waar komen de leads vandaan, welke kanalen leveren rendement, wat brengt deelname aan een netwerkbours precies op? Pas met een betrouwbare forecast kan de directie met vertrouwen blijven investeren in nieuwe technici en andere functies.

De commerciële opdracht speelt zich af in beide bedrijfstakken. Binnen Power verdelen vier accountmanagers het werk over sectoren waarin het bedrijf een overtuigende reputatie heeft opgebouwd. De aanpak is tot nu toe vooral relationeel van aard. De volgende stap is om die werkwijze te verrijken met data om meer rendement te halen uit bestaande klantsegmenten, scherper te sturen op kanalen en de offerte-tot-opdracht-flow te versterken.

Energy is inmiddels bijna even groot als Power, maar de tak heeft een eigen dynamiek. Klanten kopen geen apparaat dat één keer per jaar inspringt, maar een autonome stroomvoorziening die dagelijks draait, gekoppeld aan zonnepanelen, generatoren en energiemanagementsystemen. In gesprekken met klanten gaat het over capaciteitscontracten, wetgeving rond netcongestie en hoe de investering past in de bredere strategie van de klant. Twee accountmanagers werken nu op deze tak, met ruimte voor uitbreiding. De Commercial Manager scherpt de propositie aan en implementeert de consultative selling-aanpak die in deze markt het verschil maakt.

De Commercial Manager rapporteert rechtstreeks aan de CEO Bart van Raamsdonk en schuift aan in het MT. Daar werkt zij/hij nauw samen met de managers van techniek en operatie. Verkoop en uitvoering moeten in balans zijn en blijven, juist nu beide takken hard groeien en de organisatie volop investeert in technisch talent.

“ *Onze groeiambities zijn groot en we hebben het momentum mee. We moeten scherp kunnen voorspellen waar de groei vandaan komt en hoe we onze targets kunnen halen. Daar hoort een Commercial Manager bij die ‘leading by example’ onze salesorganisatie en -aanpak professionaliseert en het team daar succesvol in meeneemt.*”

- Bart van Raamsdonk, CEO

Bij ELINEX hangt een scheepsbel die luidt bij elke nieuwe opdracht. De Commercial Manager zorgt dat hij weer regelmatig klinkt – door mee te gaan naar klanten, deel te nemen aan het pijplijnoverleg en voortdurend de kwaliteit van processen te borgen. De ideale kandidaat brengt structuur zonder afbreuk te doen aan de ondernemende cultuur en houdt de directie scherp met onderbouwde argumenten. Voor een commercieel leider die wil bouwen aan een organisatie in een markt die de komende jaren fundamenteel verandert, is dit de uitgelezen plek.





Interesse?

ELINEX werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Caithlyn Tschi via caithlyn.tschi@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



TOP OF MINDS
Executive Search