

About the job

Vacature Commercieel Manager / Business Development Manager

Technische marktontwikkeling | Emissiereductie | Waterstoftechnologie | Emissieloos bouwen | Enschede / Twente

AtomicOne en EPowerOne werken aan technologie die direct bijdraagt aan schonere, efficiëntere en toekomstbestendige toepassingen in bouw, infra, transport, industrie, energie en maritieme sectoren.

AtomicOne ontwikkelt innovatieve water- en waterstoftechnologie voor emissiereductie, verbrandingsoptimalisatie en retrofit-toepassingen op bestaande systemen. Vanuit ons Living Innovation Lab, workshop en testcentre in Enschede werken wij aan praktische technologie met directe impact.

EPowerOne ontwikkelt maatwerk energieoplossingen voor emissieloos bouwen, waaronder elektrificatie van zwaar bouwmaterieel, mobiele batterijoplossingen, energieopslag, slimme laadoplossingen en on-site/off-site energietoepassingen.

Om onze commerciële slagkracht te vergroten zoeken wij een ondernemende, technisch onderlegde en resultaatgerichte: Commercieel Manager / Business Development Manager

Een commerciële bouwer die technische proposities begrijpt, marktkansen ziet, klanten professioneel kan meenemen en commerciële trajecten gestructureerd weet om te zetten in concrete projecten.

De rol

In deze functie ben je verantwoordelijk voor het ontwikkelen, structureren en opvolgen van commerciële kansen voor AtomicOne en mogelijk ook EPowerOne. Je beweegt je op het snijvlak van techniek, klantbehoefte, marktontwikkeling en business development.

Je werkt direct samen met directie, engineering, projectpartners en klanten. Je krijgt ruimte om de commerciële aanpak verder op te bouwen: van marktsegmentatie en leadgeneratie tot klantgesprekken, voorstellen, partnerships en projectopvolging.

Dit is geen klassieke salesrol. Wij zoeken iemand die vertrouwen kan bouwen in technische markten, complexe proposities helder kan uitleggen en klanten kan helpen bij concrete stappen richting emissiereductie, elektrificatie en energietransitie.

Wat ga je doen?

Je werkzaamheden bestaan onder andere uit:

- Ontwikkelen van commerciële kansen voor AtomicOne en EPowerOne.
- Actief benaderen en opvolgen van prospects in bouw, infra, transport, industrie, energie, maritiem en technische dienstverlening.
- Opzetten van dealernetwerken en samenwerken met sectorpartners (o.a. scheepvaartsector)
- Vertalen van technische oplossingen naar concrete klantwaarde, businesscases en projectvoorstellen.

- Opbouwen en beheren van een professionele sales funnel en CRM-structuur.
- Voorbereiden van offertes, commerciële voorstellen, klantpresentaties en projectdocumentatie.
- Signaleren van tenderkansen, subsidiemogelijkheden, strategische partnerships en marktontwikkelingen.
- Onderhouden van relaties met aannemers, machine-eigenaren, transportbedrijven, industrie, scheepvaart, energiepartijen en strategische en technische partners.
- Vertegenwoordigen van AtomicOne en EPowerOne tijdens klantbezoeken, demonstraties, beurzen en netwerkbijeenkomsten.
- Samenwerken met engineering om klantvragen te vertalen naar technisch haalbare en commercieel aantrekkelijke oplossingen.
- Periodiek rapporteren over pipeline, conversie, commerciële prioriteiten en verwachte omzet.

Wie zoeken wij?

Wij zoeken een commerciële professional die techniek en duurzaamheid niet alleen interessant vindt, maar ook begrijpt hoe innovatieve technische oplossingen worden verkocht met value priced producten in markten waar betrouwbaarheid, bewijsvoering en vertrouwen cruciaal zijn.

Je bent zelfstandig, representatief, gestructureerd en ondernemend. Je kunt schakelen met ondernemers, directieleden, engineers, projectleiders en materieelspecialisten. Je vindt het prettig om in een groeiende organisatie te werken waarin nog niet alles is dichtgetimmerd, maar waarin veel ruimte is om verantwoordelijkheid te nemen en een eigen team neer te zetten.

Wat breng je mee?

Vereist:

- Aantoonbare ervaring in business development, commerciële projectontwikkeling, technische sales of key accountmanagement.
- Affiniteit met techniek, bouwmachines, transport, infra, energie, emissiereductie, elektrificatie of industriële toepassingen.
- Sterk gevoel voor duurzaamheid en innovatie
- Vermogen om technische oplossingen te vertalen naar begrijpelijke klantwaarde en commerciële voorstellen.
- Ervaring met B2B-verkooptrajecten waarin meerdere beslissers betrokken zijn.
- Goede beheersing van Nederlands, Engels en Duits.
- Gestructureerde manier van werken met CRM, pipeline-opvolging en commerciële rapportages.
- Sterke communicatieve vaardigheden, zowel schriftelijk als mondeling.
- Bereidheid om klanten, partners en projectlocaties te bezoeken.

- Zelfstandige, ondernemende werkhouding.

Sterke pré:

- Netwerk in bouw, infra, transport, machinebouw, energie, maritiem of industrie.
- Ervaring met retrofit-oplossingen, verduurzaming van materieel, emissieloos bouwen of energie-infrastructuur.
- Ervaring met tenders, subsidies, aanbestedingen of technische projectfinanciering.
- Commerciële ervaring in een scale-up, technische mkb-organisatie of innovatieomgeving.
- Inzicht in besluitvormingsprocessen bij aannemers, machine-eigenaren, overheden of industriële klanten.

Wat bieden wij?

- Een brede commerciële rol met directe impact op de groei van AtomicOne en EPowerOne.
- Werken aan tastbare technologie voor emissiereductie, elektrificatie en energietransitie.
- Veel ruimte voor eigen initiatief, marktontwikkeling en ondernemerschap.
- Directe samenwerking met founders, directie, engineering en strategische partners.
- Een innovatieve technische omgeving met korte lijnen.
- Mogelijkheid om commerciële structuur, CRM, pipeline en marktbenadering verder professioneel op te bouwen.
- Marktconforme vergoeding, afhankelijk van ervaring, inzetbaarheid en verantwoordelijkheidsniveau.
- Groei in verantwoordelijkheid bij bewezen resultaat.

Standplaats en inzet

De basis is (in eerste instantie) Enschede / Twente. Een deel van de werkzaamheden vindt plaats op kantoor, in het testcentre, bij klanten, op projectlocaties en tijdens netwerk- of branchebijeenkomsten. Hybride werken is mogelijk waar dit past bij de commerciële agenda.

Onze selectieprocedure

Wij vinden een zorgvuldig en transparant selectieproces belangrijk. Daarom werken wij met vooraf vastgestelde functiecriteria en beoordelen wij kandidaten op relevante ervaring, technische affiniteit, commerciële slagkracht, taalvaardigheid en ondernemerschap.

De procedure bestaat uit:

- Cv- en motivatiescreening.
- Korte telefonische of video-intake.
- Eerste gesprek met directie, aandeelhouders en/of teamleden.

- Praktijkcase: een compact commercieel 90-dagenplan.
- Tweede gesprek met casepresentatie.
- Referentiecheck, uitsluitend na toestemming van de kandidaat.
- Finale afstemming en aanbod.

Wij selecteren op objectieve, functiegerelateerde criteria en gaan vertrouwelijk om met sollicitatiegegevens.

Interesse?

Wil jij onze commerciële groei realiseren voor innovatieve technologie in waterstof, emissiereductie, elektrificatie en emissieloos bouwen?

Stuur dan je cv en uitgebreide motivatie naar:

contact@atomicone.eu

Onder vermelding van: Commercieel Manager / Business Development Manager