



Sales Adviseur Duurzame Energie

Wij zijn op zoek naar een **Sales Adviseur Duurzame Energie** om het team van ons filiaal in Luik, **High Tech Solar**, te versterken.

De Sales Adviseur zal voornamelijk werkzaam zijn in Vlaams & Waals Brabant..

Over HomeServe België

HomeServe is een belangrijke en erkende speler in de sector van diensten voor de woning. Gespecialiseerd in **bijstand, herstellingen, onderhoud en installatie** van installaties in de woning, vereenvoudigt HomeServe het leven van zijn klanten door hen betrouwbare en snelle oplossingen aan te bieden.

HomeServe is actief in meerdere landen en heeft in België een solide netwerk van gekwalificeerde vakmensen uitgebouwd. Dit netwerk garandeert kwaliteitsvolle interventies op het gebied van **loodgieterij, elektriciteit, verwarming, airconditioning en zonnepanelen**.

Onze missie is om de vertrouwenspartner van onze klanten te zijn en zo het comfort, de veiligheid en de duurzaamheid van hun woning te verzekeren. Wij engageren ons om een uitstekende klantenservice te bieden, en steunen daarbij op **een lokaal netwerk van experts** en toegewijde teams. Wanneer je HomeServe België vervoegt, kom je terecht in een bedrijf dat vakmanschap, innovatie en klanttevredenheid waardeert. Bovendien zet het bedrijf zich in voor de verbetering van de energieprestatie van woningen.

Jouw Missies

- Jij bent dé **energie-expert** en het eerste aanspreekpunt voor potentiële klanten (particulieren & B2B) die interesse tonen in onze duurzame oplossingen.
- Je luistert actief naar de behoeften van de klant en geeft **gepersonaliseerd advies** over zonnepanelen, thuisbatterijen en laadpalen.
- Je volgt **proactief leads** op (telefonisch en per e-mail), plant en voert klantbezoeken uit.
- Je stelt **overtuigende offertes** op en sluit de deal met jouw commerciële flair.
- Je **begeleidt de klant van A tot Z**, van het eerste advies tot en met de succesvolle installatie, en zorgt voor een uitmuntende klantervaring.
- Je werkt nauw samen met onze technische en marketingteams om campagnes te optimaliseren en feedback vanuit de markt te delen.
- Je bent een actieve schakel binnen het commerciële team in Vlaanderen en Wallonië, en deelt best practices.

Wie Zoeken Wij ?

- Je hebt **bewezen ervaring** in een commerciële advies- of verkoopfunctie. Ervaring of sterke affiniteit met de energiesector, zonnepanelen, of duurzame technologieën is een grote plus!
 - Je bent **zelfstandig**, proactief en resultaatgericht met een "can-do" mentaliteit.
 - **Klantgerichtheid** zit in je DNA: je bouwt vlot relaties op en denkt in oplossingen.
 - Je communiceert **vloeiend en overtuigend** in het Nederlands en in het Frans
 - Je bent in het bezit van een **rijbewijs B** en bent bereid je te verplaatsen jouw regio
 - Je bent leergierig en gepassioneerd door de energietransitie.
-

Wat mag je van ons verwachten?

- Een **uitdagende functie** met directe impact op de verduurzaming van Vlaanderen.
 - De kans om te werken in een **booming en toekomstgerichte sector**.
 - Een **competitief salarispakket**, aangevuld met aantrekkelijke **bonussen** op basis van jouw prestaties.
 - **Bedrijfswagen** met tankkaart/laadpas, laptop en smartphone.
 - Grondige **interne opleidingen** over onze producten, diensten en verkooptechnieken.
 - Een **mensgerichte en dynamische werkomgeving** met aandacht voor jouw work-life balans en reële doorgroeimogelijkheden.
 - Toffe collega's en een positieve teamspirit!
-

Klaar om de toekomst van woningdiensten mee vorm te geven?

Klaar om jouw commerciële flair en technische expertise in te zetten in een bedrijf dat impact maakt?

Wacht niet langer! Stuur vandaag nog je CV en een korte motivatie waarom jij de geknipte persoon bent naar jobs@homeserve.be.

Heb je nog vragen? Bel gerust met Alexis op **+32 472 34 05 56**