



Account Manager met aandachtsgebied (Battery) Energy Storage Systems (BESS) landelijk

TenneT is de eerste grensoverschrijdende elektriciteitstranseur van Europa. Met 23.000 kilometer aan hoogspanningsverbindingen en 41 miljoen eindgebruikers in Nederland en Duitsland behoren we tot de top 5 elektriciteitstranseurs van Europa. Onze focus is gericht op de ontwikkeling van een Noordwest-Europese energiemarkt en op de integratie van duurzame energie. Taking power further.

De elektriciteitsmarkten vormen de kern van het Europese elektriciteitssysteem. Een degelijk marktontwerp ondersteunt de werking van een efficiënt en veerkrachtig elektriciteitssysteem tegen de laagste kosten. De visie van de unit Customers & Markets (CMN) is om TenneT in deze context te positioneren als thought leader.

Deze rol vraagt om moed, vertrouwen en een intensieve dialoog met onze klanten, andere TenneT-units en alle relevante actoren in het energiesysteem.

CMN wil dit bereiken door het gezicht van TenneT te zijn naar onze klanten, door de verantwoordelijkheid te dragen voor TSO- en DSO-overeenkomsten en maatschappelijke kosten, en door te werken aan de verdere vormgeving en integratie van de elektriciteitsmarkten. Bij al deze activiteiten is de CMN unit onze belangrijkste troef. We zullen daarom een cultuur koesteren waarin al onze mensen worden geïnspireerd om eigenaarschap te nemen en TenneT effectief te vertegenwoordigen bij stakeholders. We streven daarbij naar meer empowerment bij onze mensen door de implementatie van een platte hiërarchie.

Het Customers Team (CT) binnen CMN vertegenwoordigt TenneT richting de klant en de klant binnen TenneT.

CMN-CT is verantwoordelijk voor klantenservice, de klantrelatie, contracten met klanten en coördineren van de facturatie naar onze fysiek aangesloten klanten en onze systeemklanten die een rol hebben in de energiewereld. Als gevolg van een herverdeling van het klanten portfolio zoekt CMN-CT een relatiemanager.

Jouw bijdrage aan TenneT

- Je bent verantwoordelijk voor totale de klantreis van het aansluiten van klanten op ons hoogspanningsnet en acteert als interfase manager tussen alle betrokkenen;
- Je zorgt voor monitoring van het aansluitproces, jaagt de interne ketenpartners (waaronder netstrategen, projectleiders en – ontwikkelaars, juristen, regulering) na, verzorgt de terugkoppeling aan de klant en zorgt voor consistente en tijdige en vastlegging van afspraken;
- Je werkt nauw samen met de backoffice collega's (bestaande o.a. uit facturatie, grid code compliance, processpecialisten) en borgt de tijdige en juiste informatieverstrekking voor de ketenpartners;
- Je bent verantwoordelijk voor het opstellen, afsluiten en beheren van de contractdocumenten zoals offertes, realisatieovereenkomsten en aansluit- en transportovereenkomsten en zorgt voor administratieve borging middels SharePoint, CRM en andere systemen;
- Je bent verantwoordelijk voor het 'onderhoud' van bestaande relaties en de ontwikkeling van strategische partnerships met cruciale klanten (en brancheorganisatie(s)) in de energietransitie;
- Je beheert en ontwikkelt bestaande en nieuwe klantrelaties, je bent het eerste aanspreekpunt in geval van issues of claims bij of van een klant en zorgt voor verdere opvolging hiervan;
- Je verkent relevante ontwikkelingen in de markt speelt hierop in, adviseert het management en of marktpartijen hierover;
- Je signaleert, coördineert en faciliteert verbetermogelijkheden, zorgt voor optimalisatie van de relevante processen, doet

Extra informatie

- Deze functie is in te vullen voor 40 uur per week;
- Deze functie is voor onbepaalde tijd;
- De salarisindicatie voor deze rol ligt tussen €4675,- en €9196,- bruto per maand op basis van 40 uur in salarisschaal 9 van onze CAO TSO.

Ons aanbod



We are family friendly and flexible



Health - your basis



Modern working environment



Attractive remuneration and social benefits



Personal development

Ons recruitment process

Via ons sollicitatieformulier kun je binnen enkele seconden reageren. Zodra wij jouw sollicitatie ontvangen zullen wij deze screenen en z.s.m. contact opnemen. De selectieprocedure bestaat uit 2 gesprekken.

Voor verdere vragen over het recruitment proces kan je contact opnemen met:

Anne Prins-Hooijmans
People | Talent Acquisition
anne.prins-hooijmans@tennet.eu

Voor vragen met betrekking tot de positie:

verbetervoorstellen en zorgt voor draagvlak bij de betrokken partijen.

Ruben Rasing
Lead Customers Relations NL
ruben.rasing@tennet.eu

Jouw profiel en achtergrond

- Je hebt een technische of bedrijfskundige opleiding afgerond op WO- of HBO-niveau;
- Je bent een gedreven, inspirerende relatiemanager met een succesvol trackrecord in een (B)ESS omgeving (must);
- Je hebt een klantgedreven instelling/externe focus die je koppelt met de taken van TenneT;
- Je beschikt over een netwerk binnen de energie en/of (B)ESS sector;
- Je beschikt over enige jaren relevante werkervaring, in een grotere complexe en of technische omgeving;
- Je klantportfolio en focus sector(en) kunnen op termijn veranderen, dit zie jij als een verrijking;
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift.

Welke competenties breng je mee?

- Je hebt klantgerichtheid (intern en extern) en zorgvuldig werken hoog in het vaandel staan;
- Je hebt een proactieve werkhouding met een resultaatgerichte instelling waarbij je hoofd- van bijzaken kunt scheiden;
- Je bent een teamspeler en draagt bij aan een gezamenlijk resultaat door een optimale afstemming tussen de klant en de ketenpartners binnen TenneT;
- Je kunt goed omgaan met het werken in een veranderende omgeving en je bent stressbestendig, je bent procesmatig sterk en een dienstverlenende inslag is gewenst;
- Je bent creatief en hebt een sterk omgevingsbewustzijn;
- Je beschikt over goede communicatieve vaardigheden, zowel mondeling als schriftelijk.

Onze uitdaging

De afdeling Customers & Markets is er om TenneT te positioneren als koploper en denktank op de Europese elektriciteitsmarkt. Zo bevorderen we de operatie van efficient en verkrachtig hoogspanningsnetwerk tegen lage kosten.

AI en meer over TenneT

Omdat we AI gebruiken als onderdeel van ons wervingsproces, willen we op dit punt graag transparantie en duidelijkheid creëren. Onze AI richt zich uitsluitend op functietitels en vaardigheden die de functie vereist en die mensen bezitten. Wij vinden het belangrijk om te vermelden dat sollicitanten geen nadelen of discriminatie ervaren, omdat wij geen gegevens hebben betreffende geslacht, leeftijd, afkomst of religie en de AI zal daar ook geen conclusies over trekken. De AI dient uitsluitend als ondersteunend en adviserend instrument om onze processen nog sneller en efficiënter te maken. Er worden nooit geautomatiseerde besluiten genomen.

TenneT is een toonaangevende Europese netbeheerder (Transmission System Operator, TSO). Wij zetten ons in voor een veilige en betrouwbare elektriciteitsvoorziening, 24 uur per dag en 365 dagen per jaar. Daarbij stimuleren we de energietransitie met als doel een duurzame, betrouwbare en betaalbare energietoekomst. Als eerste grensoverschrijdende TSO ontwerpen, bouwen, onderhouden en exploiteren we meer dan 25.000 kilometer aan hoogspanningsverbindingen in Nederland en grote delen van Duitsland, en faciliteren we de Europese energiemarkt via de 17 interconnectoren met onze buurlanden. Met een omzet van 9,2 miljard euro en een totale activawaarde van 45 miljard euro zijn we een van de grootste investeerders in nationale en internationale elektriciteitsnetten, zowel onshore als offshore.

Elke dag stellen onze ruim 8.300 medewerkers alles in het werk om tegemoet te komen aan de behoeften van de samenleving door het tonen van eigenaarschap, moed en verbinding. Samen zorgen we ervoor dat meer dan 43 miljoen eindgebruikers op een stabiele elektriciteitsvoorziening kunnen rekenen.

Lighting the way ahead together

