

## **Vacature: (Afstudeer) Stage commerciële rol – Internationale uitrol optimaliseren**

In de Solar markt heb je vele merken montagemateriaal, maar RABLE heeft met een unieke toepassing een blue ocean te pakken en zoekt jouw hulp om deze succesvol in het buitenland te introduceren. Ben jij een student die een commerciële opleiding doet en een (afstudeer) stageplaats zoekt? Wij zoeken die topper die out of the box kan denken en van aanpakken weet!

RABLE is een jong en energiek bedrijf gevestigd in Delft Met onze ballastvrij onderconstructie zorgen we ervoor dat zwakke daken in Nederland alsnog kunnen worden voorzien van een zonne-energie installatie. Ons doel is om uiteindelijk alle daken te voorzien van zonne-energie en zo de energietransitie te versnellen, terwijl we de natuur beschermen.

Als stagiair bij RABLE krijg je de kans om ervaring op te doen in verschillende aspecten van marketing en sales binnen de duurzame energiesector. Wij denken graag mee over het concreet maken van jouw onderzoeksvraag en zullen je begeleiden om van je stage een succes te maken. Doordat wij nu zelf al actief zijn in Nederland, vragen we jou om mee te draaien in ons team en de goede punten mee te pakken voor een strategie in het buitenland. Is er verschil tussen Nederlandse en buitenlandse installateurs? Hoe spelen wij daarop in? Als je 20 van onze prospects in Nederland spreekt, welke USP's sloegen aan en welke hieruit sluiten aan bij mogelijke klanten in het buitenland?

Zoals je leest zitten wij met vragen.

Help jij ons deze te beantwoorden?

### **Functieomschrijving en verantwoordelijkheden:**

- Onderzoek doen naar internationale markten, met de focus op Frankrijk, Duitsland en Zweden. Dit omvat het analyseren van de markttrends, nodige certificering, concurrentie en potentiële klanten.
- Het proces optimaliseren van leadgeneratie door ons huidige proces onder de loep te nemen; Analyseer ons proces in Nederland door mee te draaien en te noteren wat wel/niet werkt. Wat valt jou op? Wat kunnen wij meenemen naar het buitenland?
- Het onderzoek vertalen naar een go-to-market strategie in samenwerking met de Business unit manager. De strategie zal gericht zijn op het betreden van de geselecteerde internationale markten en het genereren van nieuwe businesskansen.
- Ondersteunen bij het internationaliseren van onze interne tools, waaronder installatiehandleidingen, productdocumentatie etc. Je zult helpen bij het aanpassen van deze processen om optimaal te functioneren in de geselecteerde internationale markten.
- Het begeleiden van het team bij het aanpassen van de projectprocessen om te voldoen aan de lokale wet- en regelgeving in de geselecteerde internationale markten.
- Het in kaart brengen van de meest geschikte USP's in onze verschillende target regio's die we kunnen gebruiken in onze communicatie.
- Meedenken bij het opzetten en uitvoeren van sales/- marketingcampagnes

### **Profiel van de kandidaat:**

- Eindejaars HBO student met een studieachtergrond in Business, economie, sales of een vergelijkbare opleiding.
- Affiniteit met duurzame energie en de ambitie om bij te dragen aan de energietransitie
- Je hebt sterke analytische vaardigheden en bent in staat om markt- en concurrentieanalyses uit te voeren.
- Je hebt affiniteit met business development en sales, en bent gemotiveerd om nieuwe businesskansen te genereren.
- Je bent zelfstandig, proactief en hebt een hands-on mentaliteit.
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal, zowel in woord als geschrift

### **Wat krijg je ervoor terug?**

Je werkt vanuit Delft waar RABLE op een innovatieve plek het kantoor en de productiehallen zijn gevestigd. In een oude fabriek is een uniek kantoor gebouwd waar je met een jong en dynamisch team samenwerkt. Een paar hallen verder wordt de onderconstructie geassembleerd en uitgeleverd. Het is een unieke plek in Delft waar je ook kunt padellen, boulderen, een biertje kunt drinken bij een lokale bierbrouwerij en lekker kunt eten. Vanaf de parkeerplek zie je het centrum van Delft liggen en ben je zo op de A4.

Je krijgt alles om jouw functie volgens eigen inzicht uit te voeren. Vertrouwen vanuit de commercieel manager om ideeën en eigen initiatief tot uitwerking te brengen. Denk aan korte lijntjes, veel eigen ruimte en verantwoordelijkheid, maar ook aan:

- Een uitdagende stageplaats waarin je een bijdrage kunt leveren aan een duurzame toekomst
- De mogelijkheid om te werken in een innovatieve en groeiende organisatie
- Een professionele en internationale werkomgeving waarin je kunt groeien en jezelf verder kunt ontwikkelen.
- Een gezellig en enthousiast team van professionals
- Een stagevergoeding van €500,- per maand op basis van een 40-urige werkweek.

**Reageer op deze vacature of stuur direct je CV + Motivatie naar [wouter.vanlohuizen@rable.com](mailto:wouter.vanlohuizen@rable.com)**