



**Βρες τη θέση σου
στον κόσμο
της ενέργειας**
Apply now!



**Business Development & Partnerships Manager
Digital & Advanced Services PPC Group**

Ο κόσμος της ενέργειας μεγαλώνει και εξελίσσεται συνεχώς! Στη ΔΕΗ, αναζητάμε ανθρώπους με όρεξη, γνώσεις και θετική ενέργεια, που επιθυμούν να οδηγήσουν την καριέρα τους ένα βήμα παραπέρα. Με ομαδικό πνεύμα, εμπιστοσύνη και ενσυναίσθηση, φροντίζουμε για τη διαμόρφωση ενός εργασιακού χώρου με ίσες ευκαιρίες και σεβασμό προς όλους, χωρίς διακρίσεις.

Αν και εσένα σε ενδιαφέρει η προσωπική και επαγγελματική σου εξέλιξη σε ένα περιβάλλον με ευχάριστο κλίμα και ευνοϊκές παροχές, σε καλούμε να πραγματοποιήσεις την αίτησή σου σήμερα κιόλας. **Το μέλλον σου είναι εδώ!**

Βρες τη θέση σου στον κόσμο της ενέργειας, αποστέλλοντας το βιογραφικό σου στο talent@ppcgroup.com

Αρμοδιότητες:

- ✓ Σχεδιάζει και υλοποιεί τη στρατηγική επιχειρηματικής ανάπτυξης της Διεύθυνσης Απόκρισης - Ζήτησης παρακολουθώντας την αγορά ενέργειας, τον ανταγωνισμό και το κανονιστικό πλαίσιο.
- ✓ Ορίζει αγορές-στόχους και προτεραιότητες, διευρύνοντας το πελατολόγιο.
- ✓ Συμβάλλει στην ανάπτυξη νέων υπηρεσιών και εμπορικών προτάσεων, αξιοποιώντας ψηφιακές τεχνολογίες και λύσεις Τεχνητής Νοημοσύνης.
- ✓ Εντοπίζει, αναπτύσσει και προτεραιοποιεί νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες, αξιοποιώντας το δίκτυο του Ομίλου και το ευρύτερο δίκτυο της αγοράς.
- ✓ Προσεγγίζει υποψήφιους και υφιστάμενους πελάτες, κατανοεί τις ανάγκες τους και διαμορφώνει προτάσεις αξίας και εμπορικές λύσεις προσαρμοσμένες στο ενεργειακό τους προφίλ.
- ✓ Ηγείται των εμπορικών διαπραγματεύσεων μέχρι την υπογραφή των συμφωνιών, συντονίζοντας τις εμπορικές, τεχνικές, οικονομικές και νομικές ομάδες που εμπλέκονται.
- ✓ Δημιουργεί και διαχειρίζεται στρατηγικές συνεργασίες με εξωτερικούς συνεργάτες και διαμεσολαβητές, ορίζοντας το πλαίσιο συνεργασίας και τους στόχους απόδοσης, για ταχύτερη πρόσβαση σε νέους πελάτες και αγορές.
- ✓ Διοικεί και αναπτύσσει την ομάδα, θέτει στόχους και παρακολουθεί την απόδοση δίνοντας εποικοδομητική ανατροφοδότηση
- ✓ Συμβάλλει στον ετήσιο επιχειρησιακό σχεδιασμό, τον προϋπολογισμό και τις προβλέψεις εμπορικής ανάπτυξης της Διεύθυνσης.



**Βρες τη θέση σου
στον κόσμο
της ενέργειας**
Apply now!



Προϋποθέσεις:

- ✓ Πτυχίο ή Δίπλωμα ΑΕΙ ειδικότητας Μηχανικού, Οικονομικών Επιστημών, Διοίκησης Επιχειρήσεων ή Θετικών και Τεχνολογικών Επιστημών της ημεδαπής ή της αλλοδαπής.
- ✓ Μεταπτυχιακός τίτλος σπουδών σε Engineering, στη Διοίκηση Επιχειρήσεων (MBA) ή σε Energy Markets, θα εκτιμηθεί ως επιπλέον προσόν.
- ✓ Τουλάχιστον 8 έτη επαγγελματικής εμπειρίας σε Business Development ή Key Account Management ή pre-sales Engineering ή ανάπτυξη ενεργειακών λύσεων ή/και Project Management, εκ των οποίων τουλάχιστον 2 έτη σε θέση δημιουργίας, ανάπτυξης, και διαχείρισης ομάδας.
- ✓ Εμπειρία στους κλάδους της ενέργειας, των τηλεπικοινωνιών, της τεχνολογίας ή/και συμβουλευτικών υπηρεσιών.
- ✓ Γνώση Microsoft Power BI και του Salesforce, θα εκτιμηθεί ως επιπλέον προσόν.
- ✓ Γνώση εργαλείων Τεχνητής Νοημοσύνης για ανάπτυξη σύγχρονων ενεργειακών υπηρεσιών, ενίσχυση της εμπορικής ανάπτυξης και βελτίωση της εμπειρίας των πελατών θα εκτιμηθεί ως επιπλέον προσόν.
- ✓ Καλή γνώση Αγγλικών.

Δεξιότητες ρόλου:

- ✓ Υπευθυνότητα και Προσανατολισμός στο Αποτέλεσμα
- ✓ Επίλυση Προβλημάτων και Λήψη Αποφάσεων
- ✓ Προσανατολισμός στον Πελάτη
- ✓ Επιχειρηματική Αντίληψη
- ✓ Αποτελεσματική Διοίκηση Ομάδας
- ✓ Διαπραγμάτευση και Επιρροή

Οφέλη:

- ✓ Ελκυστικό πακέτο παροχών
- ✓ Ευκαιρίες ανάπτυξης σε ένα διαρκώς εξελισσόμενο περιβάλλον
- ✓ Δυνατότητα ευέλικτων μορφών εργασίας
- ✓ Συμπεριληπτικό περιβάλλον εργασίας