



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



**Διευθυντής Πωλησεων Ηλεκτροκίνησης
Γενική Διεύθυνση Ηλεκτροκίνησης**

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:

- ✓ Στρατηγική και Σχεδιασμός: Ανάπτυξη και εφαρμογή της περιφερειακής ή εθνικής στρατηγικής ανάπτυξης για το χαρτοφυλάκιο Ηλεκτροκίνησης (προϊόντα, συστήματα και λύσεις), εστιάζοντας σε βασικά τμήματα της αγοράς, όπως στόλοι οχημάτων, δημόσια φόρτιση και κατασκευαστές πρωτότυπου εξοπλισμού αυτοκινήτων (OEMs).
- ✓ Παρακολούθηση και συμμετοχή σε πρωτοβουλίες ηλεκτροκίνησης του Δημοσίου και των δήμων, αναζητώντας όλες τις σχετικές ευκαιρίες για την ανάπτυξη δημόσιων υποδομών φόρτισης στην Ελλάδα.
- ✓ Ανάλυση Αγοράς & Δεδομένα: Παρακολούθηση της δυναμικής της βιομηχανίας, των τάσεων της αγοράς, των δραστηριοτήτων του ανταγωνισμού και των ρυθμιστικών αλλαγών (π.χ. κίνητρα, επιδοτήσεις) για την ενημέρωση των στρατηγικών πωλήσεων και την έγκαιρη παροχή ανατροφοδότησης στον οργανισμό.
- ✓ Ανάπτυξη Επιχειρηματικών Δραστηριοτήτων: Εντοπισμός, προσέλκυση και απόκτηση νέων πελατών υψηλής αξίας και στρατηγικών συνεργατών (π.χ. κατασκευαστές ακινήτων, εγκαταστάτες, διανομείς). Διαχείριση ολόκληρου του κύκλου πωλήσεων, από τη δημιουργία δυνητικών πελατών και την ανάπτυξη προτάσεων έως τη διαπραγμάτευση και την οριστικοποίηση συμβάσεων.
- ✓ Κατάρτιση προϋπολογισμού πωλήσεων και παρακολούθηση απόδοσης. Ανάλυση στοιχείων αγοράς, αναφορά αποτελεσμάτων στη διοίκηση και προτάσεις βελτίωσης. Διαχείριση τιμολογιακής πολιτικής και συμφωνιών με πελάτες.
- ✓ Στενή συνεργασία με τεχνικά τμήματα, marketing, operations και τμήμα έργων. Διασφάλιση ότι οι ανάγκες των πελατών ενσωματώνονται στο σχεδιασμό προϊόντων & υπηρεσιών. Υποστήριξη της ομάδας σε έργα εγκατάστασης σημείων φόρτισης και σε after-sales διαδικασίες.
- ✓ Ηγεσία και Διαχείριση Ομάδας: Δημιουργία, καθοδήγηση και διαχείριση μιας ομάδας πωλήσεων υψηλής απόδοσης, θέτοντας σαφείς στόχους, βασικούς δείκτες απόδοσης (KPIs) και μετρήσεις απόδοσης. Διενέργεια τακτικών αξιολογήσεων απόδοσης και παροχή συνεχούς εκπαίδευσης και καθοδήγησης.
- ✓ Σχέσεις με Πελάτες & Ενδιαφερόμενα Μέρη: Δημιουργία και διατήρηση ισχυρών, μακροπρόθεσμων σχέσεων με βασικούς εσωτερικούς και εξωτερικούς ενδιαφερόμενους, εκπροσωπώντας την εταιρεία σε μεγάλες εκδηλώσεις και συνέδρια του κλάδου.



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



Προϋποθέσεις:

- ✓ Πτυχίο ή δίπλωμα ΑΕΙ της ημεδαπής ή της αλλοδαπής.
- ✓ Μεταπτυχιακός τίτλος σπουδών σε συναφές αντικείμενο, θα εκτιμηθεί ως επιπλέον προσόν.
- ✓ Τουλάχιστον 10 έτη αποδεδειγμένης επαγγελματικής εμπειρίας σε αντικείμενο συναφές με την ενέργεια, τις τηλεπικοινωνίες ή την παροχή υπηρεσιών σε μεγάλες επιχειρήσεις και οργανισμούς, εκτεταμένου εύρους και διασποράς, εκ των οποίων τουλάχιστον 4 έτη εμπειρίας σε θέσεις ευθύνης στη διαχείριση ομάδας.
- ✓ Εμπειρία σε τομείς όπως B2B, B2C, βιομηχανικά προϊόντα, καθώς και σε Business Development ή Network Development & Management, θα εκτιμηθεί ως επιπλέον προσόν.

Δεξιότητες ρόλου:

- ✓ Υπευθυνότητα και Προσανατολισμός στο Αποτέλεσμα
- ✓ Επίλυση Προβλημάτων και Λήψη Αποφάσεων
- ✓ Ηγεσία
- ✓ Διαπραγμάτευση & Επιρροή
- ✓ Ανάπτυξη Οργανισμού
- ✓ Ενίσχυση Αλλαγής & Καινοτομία

Οφέλη:

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