



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



**Διευθυντής Κλάδου Εταιρικών Προσφορών
Γενική Διεύθυνση Marketing & Προϊόντων**

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

- ✓ Ευθύνη σχεδιασμού και παρακολούθησης τιμολογίων μεγάλων εταιρικών πελατών (ιδιωτών και Δημοσίου τομέα), με εξειδικευμένα χαρακτηριστικά (MT/YT, Bundled πελάτες).
- ✓ Σχεδιασμός και υποβολή προτάσεων για εξατομικευμένες λύσεις τιμολόγησης (supply, demand response κτλ.) μεγάλων εταιρικών πελατών, καθώς και την υποστήριξή τους αυτών σε όλες τις διαδικασίες της Επιχείρησης (marketing, reporting, billing κτλ.).
- ✓ Συνεχή παρακολούθηση και ανάλυση νέων τιμολογιακών σχημάτων και ανάπτυξη νέων προϊόντων για πελάτες με κατανάλωση άνω των 10 GWh/έτος, σε συνεργασία με την αρμόδια Διεύθυνση.
- ✓ Συντονισμός ομάδων ή εξωτερικών συνεργατών για την ανάπτυξη, συντήρηση και διαρκή βελτίωση συστημάτων και μοντέλων τιμολόγησης, τον λειτουργικό και ελεγκτικό τους σχεδιασμό, καθώς και τη συμμόρφωση με την εμπορική πολιτική της Επιχείρησης.
- ✓ Σύνταξη και διαχείριση του προϋπολογισμού του Κλάδου, διασφαλίζοντας την ορθή κατανομή πόρων και την επίτευξη των επιχειρησιακών στόχων.
- ✓ Σύνταξη τακτικών αναφορών οικονομικής απόδοσης (PnL) των εταιρικών τιμολογίων και εξειδικευμένων προσφορών περιλαμβανομένων των στοιχείων κόστους και εσόδων.
- ✓ Καθοδηγεί, αναπτύσσει και διαχειρίζεται την ομάδα του κλάδου με στόχο την επίτευξη των στόχων απόδοσης και τη διαρκή ενίσχυση των δεξιοτήτων των μελών της.
- ✓ Διαχείριση διαδικασιών και διεπαφών με εμπορικές ομάδες, με στόχο την έγκαιρη και ακριβή απόκριση σε αιτήματα bespoke προσφορών, καθώς και τη βελτιστοποίηση της εμπειρίας συνεργασίας με τις ομάδες πωλήσεων (π.χ. Key Account Managers).
- ✓ Καθορισμός των λειτουργικών απαιτήσεων για τα συστήματα τιμολόγησης, σε συνεργασία με άλλες Διευθύνσεις ή εξωτερικούς συνεργάτες, και παρακολούθηση της υλοποίησης έργων πληροφορικής που σχετίζονται με pricing tools.



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



Προϋποθέσεις:

- ✓ Πτυχίο ΑΕΙ/ΤΕΙ σε Οικονομικές ή Θετικές Επιστήμες, Πολυτεχνικές σπουδές, Επιχειρησιακή Έρευνα ή Marketing, της Ημεδαπής ή της Αλλοδαπής.
- ✓ Μεταπτυχιακός τίτλος σπουδών MBA – General Business Administration, θα εκτιμηθεί ως επιπλέον προσόν.
- ✓ Τουλάχιστον 8 έτη συνολικής εργασιακής εμπειρίας σε ρόλους σχετικούς με την τιμολόγηση ή διαχείριση προσφορών για μεγάλους εταιρικούς πελάτες στον κλάδο της ενέργειας, με ενεργή συμμετοχή στον σχεδιασμό ή τη βελτιστοποίηση διαδικασιών, καθώς και τη χρήση εργαλείων ανάλυσης δεδομένων για τη λήψη εμπορικών αποφάσεων.
- ✓ Εμπειρία σε αγορά ενέργειας ή συναφών κλάδων και αντίστοιχου ρυθμιστικού πλαισίου και των μηχανισμών λειτουργίας.
- ✓ Τουλάχιστον 3 έτη εμπειρίας σε ανώτερες θέσεις ευθύνης σχετικές με διοίκηση και συντονισμό ομάδας.
- ✓ Γνώση εξειδικευμένων προγραμμάτων Η/Υ (SQL, Power BI, Βάσεις δεδομένων, Excel, SAP ISU).
- ✓ Άριστη γνώση της Αγγλικής γλώσσας.

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