

Βρες τη θέση σου
στον κόσμο
της ενέργειας

Apply now!



Indirect Sales Account Manager (Αττική & Θεσσαλονίκη)

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 career@ppcgroup.com και γράφοντας στο email τον τίτλο της αγγελίας που σε ενδιαφέρει!

Αρμοδιότητες:

- ✓ Προωθεί τις πωλήσεις ηλεκτρικής ενέργειας, φυσικού αερίου και λοιπών ενεργειακών και τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών, διασφαλίζοντας ότι οι προτάσεις προς τον πελάτη είναι ανταγωνιστικές και προσθέτουν αξία
- ✓ Υλοποιεί την εμπορική στρατηγική, με στόχο την επίτευξη των στόχων του δικτύου συνεργατών, την αύξηση των πωλήσεων και την κερδοφορία της εταιρείας
- ✓ Αναπτύσσει νέες συνεργασίες σύμφωνα με τη στρατηγική της εταιρείας και υποστηρίζει τους υφιστάμενους συνεργάτες για τη βελτίωση της απόδοσής τους (π.χ. call centers, D2D, καταστήματα, δίκτυα συνεργατών)
- ✓ Συμβάλλει στον σχεδιασμό και την παρακολούθηση του πλάνου ενεργειών και του σχετικού προϋπολογισμού της Διεύθυνσης, αποσκοπώντας στην επίτευξη των στόχων και την ικανοποίηση των εξωτερικών συνεργατών
- ✓ Διαπραγματεύεται, υλοποιεί και διαχειρίζεται εμπορικές συμφωνίες με συνεργάτες
- ✓ Επικοινωνεί τακτικά με συνεργάτες για κατανόηση αναγκών, παρακολούθηση ικανοποίησης και συλλέγει στοιχεία που υποστηρίζουν την επίτευξη των στόχων
- ✓ Δημιουργεί αναφορές και αναλύσεις για την απόδοση των συνεργατών και κάνει προτάσεις για βελτίωση διαδικασιών και αποτελεσματικότητας πωλήσεων των συνεργατών
- ✓ Παρέχει συνεχή υποστήριξη και εκπαίδευση στους συνεργάτες σε όλα τα στάδια της πώλησης, καθώς και παρακολουθεί την απόδοσή τους βάσει συγκεκριμένων ποιοτικών και ποσοτικών δεικτών

Προϋποθέσεις:

- ✓ Minimum Απολυτήριο Λυκείου
- ✓ Τουλάχιστον δύο (2) έτη εμπειρίας σε συναφείς θέσεις
- ✓ Εμπειρία σε εταιρεία με Δίκτυο Λιανικής, Ενέργειας, Τηλεπικοινωνιών ή σε άλλες Εταιρείες Παροχής θα εκτιμηθεί ως επιπλέον προσόν

- ✓ Γνώση χειρισμού προγραμμάτων Microsoft Office (Excel, Word, PowerPoint) και Internet
- ✓ Διαθεσιμότητα σε περιπτώσεις έκτακτης ανάγκης (κατόπιν τηλεφωνικής επικοινωνίας)
- ✓ Διαθεσιμότητα έκτακτων γεωγραφικών μετακινήσεων

Δεξιότητες:

- ✓ Υπευθυνότητα και προσανατολισμός στο αποτέλεσμα
- ✓ Ομαδικότητα και συνεργασία
- ✓ Επίλυση προβλημάτων και λήψη αποφάσεων
- ✓ Διαπραγμάτευση και επιρροή
- ✓ Προσανατολισμός στον πελάτη
- ✓ Επιχειρηματική αντίληψη

Οφέλη:

- ✓ Συμπεριληπτικό περιβάλλον εργασίας
- ✓ Συνεχής εκπαίδευση και συμμετοχή σε αναπτυξιακές δράσεις
- ✓ Πρόγραμμα ομαδικής ασφάλισης υγείας και ζωής
- ✓ Μειωμένο τιμολόγιο κατανάλωσης ρεύματος