

Βρες τη θέση σου
στον κόσμο
της ενέργειας

Apply now!



Senior Indirect Sales Account Manager

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 συμπληρώνοντας τη Φόρμα Υποβολής Βιογραφικού!

Αρμοδιότητες:

- ✓ Προωθεί τις πωλήσεις ηλεκτρικής ενέργειας, φυσικού αερίου καθώς και άλλων ενεργειακών προϊόντων ή υπηρεσιών καθώς και εποπτεύει τις μοναδικές προτάσεις προώθησης που θα προσθέτουν αξία και θα ανταποκρίνονται στις προσδοκίες του τελικού πελάτη
- ✓ Σχεδιάζει, καθοδηγεί και παρακολουθεί τη συνολική εμπορική πολιτική και το πλάνο πωλήσεων, με στόχο την ανάπτυξη του δικτύου συνεργατών και τη μεγιστοποίηση της κερδοφορίας
- ✓ Αναπτύσσει και εδραιώνει στρατηγικές συνεργασίες, θέτοντας κατευθύνσεις και προτεραιότητες στις ομάδες για την αύξηση της παραγωγικότητας σε Call Centers, D2D, δίκτυα καταστημάτων και εξωτερικών συνεργατών
- ✓ Συμμετέχει στο σχεδιασμό και στην διαμόρφωση του προϋπολογισμού για την υλοποίηση του πλάνου ενεργειών της Διεύθυνσης με απώτερο σκοπό την επίτευξη των στόχων και την ικανοποίηση των εξωτερικών συνεργατών
- ✓ Διαπραγματεύεται, καταρτίζει και διαχειρίζεται εμπορικές συμφωνίες που αφορούν τους συνεργάτες
- ✓ Δημιουργεί μηχανισμούς παρακολούθησης ικανοποίησης συνεργατών και αξιολόγησης απόδοσης, παρέχοντας ανατροφοδότηση και κατευθύνσεις βελτίωσης στις ομάδες
- ✓ Δημιουργεί αναφορές, προτάσεις και αναλύσεις σχετικά με τη βελτίωση των διαδικασιών και την μεγιστοποίηση της αποτελεσματικότητας των πωλήσεων των συνεργατών
- ✓ Καθοδηγεί, εκπαιδεύει και αναπτύσσει την ομάδα πωλήσεων, με έμφαση στην ενδυνάμωση των προϊσταμένων τμημάτων και τη δημιουργία κλίματος συνεργασίας και υψηλών επιδόσεων

Προϋποθέσεις:

- ✓ Πτυχίο ΑΕΙ ή Κολλεγίου ή ΤΕΙ

- ✓ Μεταπτυχιακός τίτλος σπουδών στη Διοίκηση Επιχειρήσεων (MBA) ή στις Επιστήμες (MSc) θα εκτιμηθεί ως επιπλέον προσόν
- ✓ Τουλάχιστον πέντε (5) έτη συναφούς εμπειρίας σε πωλήσεις και υποστήριξη συνεργατών που διαθέτουν τμήματα πωλήσεων, Call Centers, D2D, δίκτυο καταστημάτων ή δίκτυο συνεργατών, σε κλάδους όπως Τηλεπικοινωνιών, Ενέργειας, Προϊόντων Τεχνολογίας
- ✓ Τουλάχιστον πέντε (5) έτη συναφούς εμπειρίας σε ανάπτυξη και διατήρηση επιχειρηματικών δεσμών με υφιστάμενους ή υποψήφιους συνεργάτες/πελάτες
- ✓ Καλή γνώση της Αγγλικής γλώσσας
- ✓ 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
- ✓ Επίλυση προβλημάτων και λήψη αποφάσεων
- ✓ Διαπραγμάτευση και επιρροή
- ✓ Προσανατολισμός στον πελάτη
- ✓ Επιχειρηματική αντίληψη
- ✓ Διαχείριση αλλαγής

Οφέλη:

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