

Βρες τη θέση σου  
στον κόσμο  
της ενέργειας

Apply now!



## Account Manager (Αττική)

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. [Apply now!](#)

### Αρμοδιότητες:

- ✓ Υλοποιεί ενέργειες προώθησης προϊόντων και υπηρεσιών προς τους πελάτες του χαρτοφυλακίου του και υποστηρίζει όλα τα στάδια της εμπορικής διαδικασίας (pre-sale, sale, after-sale), συμβάλλοντας στην ανάπτυξη της συνεργασίας και στην επίτευξη των στόχων
- ✓ Συμμετέχει στον σχεδιασμό και την εφαρμογή εμπορικών ενεργειών, στην προετοιμασία προσφορών και στη διαχείριση συμβάσεων, υποστηρίζοντας την εμπορική στρατηγική και τη σωστή ενημέρωση των πελατών
- ✓ Αναπτύσσει και διατηρεί σχέσεις εμπιστοσύνης με τους πελάτες, κατανοώντας σε βάθος τις ενεργειακές και λειτουργικές ανάγκες τους, εισηγείται βελτιώσεις και λύσεις που ενισχύουν την αποδοτικότητα των πελατών και τη μακροχρόνια συνεργασία
- ✓ Υποστηρίζει την εφαρμογή της τιμολογιακής πολιτικής και συμμετέχει στη διαχείριση οικονομικών θεμάτων, ειδικών τιμολογιακών σχημάτων και συμφωνιών, σε συνεργασία με τις αρμόδιες μονάδες της Επιχείρησης
- ✓ Παρακολουθεί τον ανταγωνισμό και τις εμπορικές πρακτικές της αγοράς, αναλύει τις τάσεις και τις κινήσεις των ανταγωνιστών, αναγνωρίζει πιθανούς κινδύνους ή ευκαιρίες και εισηγείται προτάσεις βελτίωσης που ενισχύουν τη διαφοροποίηση και την ανταγωνιστικότητα της Επιχείρησης

### Προϋποθέσεις:

- ✓ Πτυχίο ΑΕΙ ή Κολλεγίου ή ΤΕΙ ή ΙΕΚ
- ✓ Μεταπτυχιακός τίτλος σπουδών σε Οικονομικά ή Διοίκηση Επιχειρήσεων ή σε συναφές αντικείμενο θα εκτιμηθεί ως επιπλέον προσόν
- ✓ Τουλάχιστον δύο (2) έτη συναφούς εμπειρίας σε ρόλους Account Manager ή B2B Πωλήσεων με αποδεδειγμένη διαχείριση εταιρικών πελατών μεσαίου ή μεγάλου μεγέθους, συμπεριλαμβανομένων δια ζώσης συναντήσεων, παρουσίασης προτάσεων και διαπραγμάτευσης συμφωνιών και εμπειρία στην αυτόνομη ανάπτυξη και διαχείριση πελατειακών σχέσεων σε όλα τα στάδια του κύκλου πωλήσεων

- ✓ Εμπειρία σε B2B Πωλήσεις Προϊόντων/Υπηρεσιών ή διαχείριση δικτύου συνεργατών σε Κλάδους όπως ενδεικτικά, Ενέργειας, Τηλεπικοινωνιών, Προϊόντων Τεχνολογίας ή Βιομηχανίας θα εκτιμηθεί ως επιπλέον προσόν
- ✓ Γνώση Power BI ή/και CRM (Salesforce) θα εκτιμηθεί ως επιπλέον προσόν
- ✓ 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
- ✓ Ομαδικότητα και συνεργασία
- ✓ Επίλυση προβλημάτων και λήψη αποφάσεων
- ✓ Διαπραγμάτευση και επιρροή
- ✓ Προσανατολισμός στον πελάτη
- ✓ Διαχείριση αλλαγής

### **Οφέλη:**

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