



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



Διευθυντής Κλάδου Εταιρικών Πελάτων Γενική Διεύθυνση Πωλήσεων

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

- ✓ Σχεδιασμός και παρακολούθηση του χαρτοφυλακίου μεγάλων και μεσαίων εταιρικών πελατών (ιδιωτών και Δημοσίου τομέα), με εξειδικευμένα χαρακτηριστικά (μέση τάση/υψηλή τάση).
- ✓ Σχεδιασμός και υποβολή προτάσεων για εξατομικευμένες λύσεις πωλήσεων μεγάλων και μεσαίων εταιρικών πελατών, καθώς και υποστήριξή τους σε όλες τις διαδικασίες της Επιχείρησης (marketing, reporting, billing κτλ.).
- ✓ Συνεχής εμπορική εξυπηρέτηση, τεχνική υποστήριξη και συμβουλευτική των πελατών αρμοδιότητάς του.
- ✓ Συντονισμός ομάδων ή εξωτερικών συνεργατών για την ανάπτυξη και διαρκή βελτίωση μοντέλων πώλησης, 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 εμπορικής απόδοσης και δεικτών απόδοσης.
- ✓ Καθοδήγηση, ανάπτυξη και διαχείριση της ομάδας για την επίτευξη των στόχων απόδοσης και τη διαρκή ενίσχυση των δεξιοτήτων των μελών της.
- ✓ Διαχείριση διαδικασιών και διεπαφών με άλλες εμπορικές ομάδες, με στόχο την έγκαιρη και ακριβή απόκριση σε αιτήματα πελατών.
- ✓ Οργανωμένη επικοινωνία με τους πελάτες αρμοδιότητάς του, σύμφωνα με τις εκάστοτε κατευθύνσεις για τη διεκδίκηση των πάσης φύσεως οικονομικών απαιτήσεων από αυτούς.



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



Προϋποθέσεις:

- ✓ Πτυχίο ΑΕΙ της ημεδαπής ή της αλλοδαπής.
- ✓ Μεταπτυχιακός τίτλος General Business Administration, θα εκτιμηθεί ως επιπλέον προσόν.
- ✓ Τουλάχιστον 8 έτη εργασιακής εμπειρίας σε ρόλο σχετικό με την διαχείριση εταιρικών πελατών.
- ✓ Εμπειρία σε κλάδους ενέργειας, τηλεπικοινωνιών ή συναφών κλάδων.
- ✓ Τουλάχιστον 3 έτη εμπειρίας σε διοίκηση και συντονισμό ομάδας.
- ✓ Γνώση εξειδικευμένων προγραμμάτων Η/Υ (CRM platforms / ERP Systems), θα εκτιμηθεί ως επιπλέον προσόν.

Δεξιότητες ρόλου:

- ✓ Υπευθυνότητα και Προσανατολισμός στο Αποτέλεσμα
- ✓ Επίλυση Προβλημάτων και Λήψη Αποφάσεων
- ✓ Επιχειρηματική Αντίληψη
- ✓ Προσανατολισμός στον Πελάτη
- ✓ Αποτελεσματική Διοίκηση Ομάδας
- ✓ Διαπραγμάτευση και Επιρροή
- ✓ Διαχείριση Αλλαγής

Οφέλη:

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