

Βρες τη θέση σου
στον κόσμο
της ενέργειας

Apply now!



Junior Key Account Sales Support (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:

- ✓ Συμβάλλει στο συντονισμό των καθημερινών εργασιών της ομάδας των Key Account Managers, παρακολουθεί εκκρεμότητες και διευκολύνει την ομαλή επικοινωνία με τους πελάτες
- ✓ Συμμετέχει στη συλλογή και επεξεργασία δεδομένων αγοράς ενέργειας, συμβάλλοντας στην προετοιμασία αναφορών για την ομάδα των Key Account Managers
- ✓ Συγκεντρώνει τα απαραίτητα έγγραφα και στοιχεία, βοηθά στη σύνταξη συμβάσεων με βάση τις συμφωνίες που έχουν επιτευχθεί, διασφαλίζοντας ότι είναι πλήρεις και ορθώς συμπληρωμένες και παρακολουθεί τη διαδικασία έγκρισης
- ✓ Συλλέγει τα δικαιολογητικά και παρακολουθεί την πορεία πληρωμών των πελατών, ώστε να διασφαλίζεται η ομαλή ροή των οικονομικών συναλλαγών
- ✓ Συγκεντρώνει και αναλύει στοιχεία πωλήσεων και συμμετέχει στην προετοιμασία παρουσιάσεων και αναφορών που χρησιμοποιούν οι Key Account Managers για τη λήψη αποφάσεων
- ✓ Υποστηρίζει τη διαδικασία τήρησης των νομικών υποχρεώσεων των εταιρικών πελατών, σε συνεργασία με τους υπεύθυνους της ομάδας

Προϋποθέσεις:

- ✓ Πτυχίο ΑΕΙ ή Κολλεγίου ή ΤΕΙ Θετικών ή Οικονομικών ή Κοινωνικών ή Πολιτικών ή Θεωρητικών σπουδών
- ✓ Μεταπτυχιακός τίτλος σπουδών σε Οικονομικά ή Διοίκηση Επιχειρήσεων ή συναφές αντικείμενο θα εκτιμηθεί ως επιπλέον προσόν
- ✓ Έως δύο (2) έτη συναφούς εμπειρίας σε αντίστοιχη θέση και πιο συγκεκριμένα σε: α) Ανάπτυξη και διατήρηση επιχειρηματικών δεσμών με υφιστάμενους ή υποψήφιους συνεργάτες / πελάτες σε τμήματα πωλήσεων και εξυπηρέτησης πελατών και β) Επεξεργασία στατιστικών οικονομικών στοιχείων και ανάλυση δεδομένων και γ) Δημιουργία υποστηρικτικού υλικού για ομάδες πωλήσεων – συνεργατών και δ) Πωλήσεις Προϊόντων / Υπηρεσιών

- ✓ Έως δύο (2) έτη εμπειρίας σε κλάδους όπως ενδεικτικά: Τηλεπικοινωνιών, Ενέργειας, Τροφίμων, Προϊόντων Τεχνολογίας και Χρηματοοικονομικών
- ✓ 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
- ✓ Διατμηματική συνεργασία
- ✓ Επίλυση προβλημάτων και λήψη αποφάσεων
- ✓ Διαχείριση αλλαγής
- ✓ Προσανατολισμός στον πελάτη
- ✓ Προσωπική ανάπτυξη

Οφέλη:

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