

Βρες τη θέση σου
στον κόσμο
της ενέργειας

Apply now!



Sales Operations Specialist (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 συμπληρώνοντας τη Φόρμα Υποβολής Βιογραφικού!

Αρμοδιότητες:

- ✓ Υποστηρίζει και οργανώνει την καθημερινή λειτουργία των Key Account Managers και Indirect Sales Account Managers μέσω συντονισμού εργασιών, παρακολούθησης εκκρεμοτήτων και διαχείρισης της επικοινωνίας με συνεργάτες
- ✓ Διαχειρίζεται και παρακολουθεί τη διαδικασία συμβάσεων συνεργατών, συμπεριλαμβανομένης της συγκέντρωσης και του ελέγχου των απαραίτητων εγγράφων
- ✓ Υπολογίζει τις αμοιβές των συνεργατών βάσει της μηνιαίας παραγωγής τους
- ✓ Διαχειρίζεται και προωθεί αιτήματα συνεργατών προς τα αρμόδια τμήματα, διασφαλίζοντας την έγκαιρη επίλυση ζητημάτων
- ✓ Δημιουργεί υλικό, οργανώνει και υλοποιεί εκπαιδεύσεις στους εξωτερικούς συνεργάτες σχετικά με υφιστάμενες και νέες υπηρεσίες και προϊόντα, σε συνεργασία με τους υπεύθυνους πωλήσεων, με σκοπό την καλύτερη εξυπηρέτηση και την ανάπτυξη της εταιρείας
- ✓ Αναλύει δεδομένα πωλήσεων και δημιουργεί αναφορές με σκοπό τον εντοπισμό των τάσεων, των ευκαιριών και περιοχών προς βελτίωση, ενημερώνοντας τους υπεύθυνους πωλήσεων και τη Διοίκηση

Προϋποθέσεις:

- ✓ Πτυχίο ΑΕΙ ή Κολλεγίου ή ΤΕΙ Οικονομικών Επιστημών, Διοίκησης Επιχειρήσεων ή σε συναφές αντικείμενο με τον τομέα
- ✓ Μεταπτυχιακός τίτλος σπουδών σε Οικονομικές Επιστήμες ή στη Διοίκηση Επιχειρήσεων θα εκτιμηθεί ως επιπλέον προσόν
- ✓ Τουλάχιστον δύο (2) έτη συναφούς εμπειρίας σε αντίστοιχη θέση και πιο συγκεκριμένα σε: α) υποστήριξη συνεργατών, τμημάτων πωλήσεων και πελάτων με γνώση προϊόντων/ υπηρεσιών σε κλάδους όπως ενδεικτικά, Τηλεπικοινωνιών, Ενέργειας, Προϊόντων Τεχνολογίας και Χρηματοοικονομικών, β) συμμετοχή στην καταγραφή διαδικασιών, γ) επεξεργασία στατιστικών οικονομικών στοιχείων και δημιουργία υποστηρικτικού υλικού για ομάδες πωλήσεων – συνεργατών, δ) εκπαίδευση και

καθοδήγηση νέων συναδέλφων/ συνεργατών στην προώθηση προϊόντων/ υπηρεσιών και συστημάτων

- ✓ Εξοικείωση με συστήματα CRM ή άλλα πληροφοριακά συστήματα εμπορικής διαχείρισης (π.χ. 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
- ✓ Αποτελεσματική επικοινωνία
- ✓ Προσανατολισμός στον πελάτη
- ✓ Κατανόηση επιχειρηματικού περιβάλλοντος

Οφέλη:

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