



Открий своето бъдеще с нас...



**ЕНЕРГО-ПРО Енергийни услуги ЕАД** е водещ доставчик на електрическа енергия и решения в областта на енергийната ефективност, с 15 годишен опит и над 25 000 клиента на енергийния пазар в България. Компанията е специализирана в предоставянето на **иновативни решения за енергийна ефективност и устойчиво развитие** и предлага на своите клиенти разнообразие от продукти и услуги. Сред тях са свободно договаряне на електроенергия, изграждане и поддръжка на фотоволтаични централи и енергийни обследвания. **Нашата мисия е да подкрепяме бизнеса и общините в оптимизацията на техните енергийни разходи и постигането на по-голяма устойчивост.** ЕНЕРГОПРО Енергийни Услуги е част от чешката ENERGO-PRO Group, която притежава и управлява активи за генерация и доставка на електроенергия и производство на енергийно оборудване в Чехия, България, Грузия, Турция и Словения. ENERGO-PRO е работодател на **над 8000 служители** в региона на Централна и Източна Европа. Ключовите ценности на компаниите от групата ENERGO-PRO са **ефективност, експертност, отговорност, безопасност и толерантност.**

**ЕНЕРГО-ПРО Енергийни услуги ЕАД обявява за град Пловдив свободна позиция:**

## **АКАУНТ МЕНИДЖЪР/ ACCOUNT MANAGER B2B ПРОДАЖБИ**

Дирекция: „Продажби юг“

**ЕНЕРГО-ПРО Енергийни Услуги** търси компетентен и динамичен **Акаунт Мениджър за B2B продажби** в сектора на електроенергията и енергийната ефективност. Тази позиция изисква ангажиран професионалист, който е способен ефективно да управлява и разширява нашето портфолио от бизнес клиенти в **Пловдив**.

### **Основни задължения и отговорности:**

- ✓ **Пряка продажба:** Изграждане на директни взаимоотношения с потенциални бизнес клиенти чрез срещи, преговори и индивидуални предложения;
- ✓ **Планиране и провеждане на бизнес срещи** с цел представяне и продажба на продуктите и услугите на компанията;
- ✓ **Участие в събития и мрежови срещи:** Активно участие в отраслови събития, конференции и семинари за създаване на нови контакти и укрепване на бизнес връзки;
- ✓ **Разработване и реализация на продажбени подходи** за привличане на нови бизнес клиенти и увеличение на продажбите;
- ✓ **Подготовка и представяне на търговски предложения** и преговаряне за сключване на договори;
- ✓ **Мониторинг и анализ на пазарните тенденции** и конкурентната среда;
- ✓ **Отчетност и оптимизация на резултатите** от продажбите за постигане на целите.

### **Профил на кандидата:**

- ✓ **Висше образование** в областта на икономиката, бизнес администрацията или енергетиката;
- ✓ **Опит в B2B продажбите:** с предимство в енергийния сектор, телекомуникации, финтех, софтуер и технологии;
- ✓ **Способност за разработване на комплексни продажбени подходи** и постигане на съответствие с търговските цели;
- ✓ **Изключителни умения за комуникация и преговори;**
- ✓ **Владеене на английски език на работно ниво;**
- ✓ **Компютърна грамотност** включително MS Office;
- ✓ **Шофьорска книжка** категория „В“.

### **ЕНЕРГО-ПРО предлага:**

- ✓ Възможност за работа в **динамична и иновативна среда**;
- ✓ **Конкурентно възнаграждение** и атрактивен бонусен пакет в зависимост от постигнатите резултати;
- ✓ **Пакет от социални придобивки**, включително здравно осигуряване и спортни дейности;
- ✓ **Възможности за професионално развитие и обучения.**

Кандидатствайте с автобиография и референтен код **AM\_PLD\_241024** не по-късно от **07.11.2024 г.** чрез бутон „Кандидатствай за тази позиция“.

**Само одобрените по документи кандидати ще бъдат поканени на интервю.**

За повече информация относно защитата на личните Ви данни и правата Ви, можете да се запознаете с Политиката за поверителност и защита на личните данни на дружествата от Групата ЕНЕРГО-ПРО Варна при подбор на персонал на [www.energo-pro.bg](http://www.energo-pro.bg)