



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 Монтана свободна позиция:

АКАУНТ МЕНИДЖЪР/ ACCOUNT MANAGER B2B ПРОДАЖБИ

Дирекция: „Продажби София“
Отдел „Продажби София“

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 Монтана.**

🔑 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 „B“.

🔑 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 обучение.**

Кандидатствайте с автобиография и референтен код AM_Vra_181124 не по-късно от 02.12.2024 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