



Jeśli praca z ludźmi to Twój żywioł, jesteś osobą pełną energii, charyzmy, zmotywowaną do osiągnięcia wszystkich stawianych sobie celów i posiadasz osobowość lidera – pasujesz do naszego zespołu!

REGIONALNY MANAGER SPRZEDAŻY

Obowiązki

- rekrutacja, wdrażanie i zarządzanie grupą Przedstawicieli Handlowych
- realizacja założonych celów sprzedażowych i rekrutacyjnych dla danego regionu
- wsparcie wszystkich działań związanych ze sprzedażą energii elektrycznej i gazu w podległym regionie

Wymagania

- 150-procentowe zaangażowanie w wykonywanie powierzonych zadań
- aktywność i skuteczność w działaniu
- odpowiedzialność i rzetelność w codziennej pracy
- umiejętność organizacji pracy własnej i zespołu
- wysoko rozwinięte zdolności interpersonalne
- min. roczne doświadczenia poparte sukcesami w obszarze sprzedaży w sektorze B2B lub D2D

Oferujemy

- samodzielne stanowisko pracy
- atrakcyjne wynagrodzenie stałe oraz system prowizyjny, zarobki bez górnych limitów
- wszystkie niezbędne narzędzia pracy
- profesjonalne szkolenia i liczne konkursy
- energetyczną międzynarodową atmosferę pracy w bardzo dynamicznym zespole
- możliwość rozwoju zawodowego

Prosimy o dołączenie klauzuli:” Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb niezbędnych dla realizacji procesu rekrutacji (zgodnie z ustawą z dn. 29.08.97 roku o Ochronie Danych Osobowych Dz. Ust Nr 133 poz. 883)”