



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, Испания, Бразилия и Колумбия. 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 София свободна позиция:**

## МЕНИДЖЪР БИЗНЕС ПРОДАЖБИ (B2B)

Отдел: „Бизнес продажби регион София“  
Дирекция: „Бизнес продажби Запад и Юг“

**ЕНЕРГО-ПРО Енергийни Услуги** търси компетентен и динамичен **Мениджър бизнес продажби (B2B)** 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 **София**.

### 🔑 Основни задължения и отговорности:

- ✓ **Пряка продажба:** проактивно привлича нови клиенти и разширява пазарния дял в поверения регион, като презентира и продава продуктите и услугите на ЕНЕРГО-ПРО;
- ✓ **Планира, организира и провежда бизнес срещи** с цел представяне и продажба на продуктите и услугите на компанията;
- ✓ **Участие в събития и мрежови срещи:** активно участва в отраслови събития, конференции и семинари за създаване на нови контакти и укрепване на бизнес връзки;
- ✓ **Разработва и реализира продажбени подходи** за привличане на нови бизнес клиенти и увеличение на продажбите;
- ✓ **Подготвя и представя търговски предложения** и преговаря за сключване на договори;
- ✓ **Извършва мониторинг и анализ на пазарните тенденции** и конкурентната среда;
- ✓ **Води отчетност и оптимизира 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 - напреднало ниво;
- ✓ **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 **BSM\_SF\_030425** не по-късно от **21.04.2025 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)