



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 Пазарджик свободна позиция:

ТЪРГОВЕЦ ДИРЕКТНИ ПРОДАЖБИ (B2B)

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

ЕНЕРГО-ПРО Енергийни услуги търси мотивиран и с желание за развитие **ТЪРГОВЕЦ ДИРЕКТНИ ПРОДАЖБИ (B2B)** за продажба на услугата „доставка на електроенергия“ към бизнес клиенти.

Ако работата „при клиента“, а не „в офиса“ те зарежда, а срещите с бизнеса в град Пазарджик те мотивират, то тази позиция е за теб!

🔑 Твоят профил:

- ✓ Търговски нюх, подход и мотивация: **ЗАДЪЛЖИТЕЛНИ!**
- ✓ Търговски опит: препоръчителен.
- ✓ Знание за услугата „доставка на електроенергия“: **НИЕ ЩЕ ТЕ ОБУЧИМ!**

🔑 Очакваме от теб да:

- ✓ привличаш нови бизнес клиенти, чрез директни продажби;
- ✓ бъдеш инициативен в намирането на нови клиенти, чрез проучване, cold calling, D2D срещи и други способности;
- ✓ планираш, организираш и провеждаш срещи с бизнес клиенти с цел продажба;
- ✓ бъдеш прецизен в отчитането на търговските си резултати;
- ✓ бъдеш ангажиран в обучението си като успешен Търговец и да отделиш нужното внимание и усърдие, за да разбереш бизнеса и услугата в цялост.

🔑 За позицията ще са ти нужни и:

- ✓ 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_Pzk_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