

Regionalny Przedstawiciel Handlowy

Opis stanowiska

Twój zakres obowiązków

- Sprzedaż bezkonkurencyjnego oraz kompleksowego produktu na rynku branży OZE (PV, PC, Termomodernizacja, wiatraki)
- Aktywne pozyskiwanie Klientów oraz praca na spotkaniach umówionych przez Dział Wsparcia Sprzedaży
- Budowanie długotrwałej relacji z Klientem
- Doradztwo w zakresie energetyki i transformacji energetycznej
- Raportowanie wyników sprzedaży

Nasze wymagania

- Jesteś ambitny/a, samodzielny/ a i nieprzeciętny/a
- Posiadasz doświadczenie i sukcesy w sprzedaży bezpośredniej
- Świetnie komunikujesz się z ludźmi i jesteś otwarty/a na nowe doświadczenia
- Lubisz zdrową rywalizację i pracę w terenie
- Prowadzisz własną działalność gospodarczą lub jesteś gotowy/a do jej otwarcia
- Jesteś nastawiony/a na realizację celów
- Posiadasz czynne prawo jazdy kat. B - warunek konieczny

To oferujemy

- Pracę w firmie, która jest częścią największej, prywatnej grupy energetycznej w Polsce
- Współpracę z JEDYNĄ firmą w branży OZE, w której brak dotacji nie jest problemem
- Jeśli masz apetyt na wysokie zarobki to jesteśmy najlepszym kierunkiem
- Jasna ścieżka kariery, która pozwoli Ci rozwinąć skrzydła i jeszcze więcej zarobić
- Wyjazdy zagraniczne dla najlepszych (Barcelona 2022, Alpy 2023, Ibiza 2023, Dubaj 2024)
- Pełny kalendarz jakościowych spotkań umawianych przez Dział Wsparcia Sprzedaży
- Najbardziej efektywne wdrożenie - nasi trenerzy z pewnością zadbają o to aby przekazać Wam niezbędną wiedzę do rozpoczęcia pracy
- Wsparcie przełożonego oraz zespołu na każdym etapie wdrożenia i współpracy
- Narzędzia do pracy od pierwszego dnia - auto służbowe (również do użytku prywatnego) kartę paliwową, telefon, iPad
- Multisport, MultiLife, opieka medyczna

Link do formularza aplikacyjnego:

<https://system.erecruiter.pl/FormTemplates/RecruitmentForm.aspx?WebID=10e4041d20e74494826d33160044cae6>

Link do zakładki kariera:

<https://www.polenergia-pv.pl/kariera>