

# Regionalny Dyrektor Sprzedaży



## Obowiązki:

- Tworzenie zespołu sprzedażowego na wyznaczonym terenie, rekrutacja doradców energetycznych, handlowców, ankieterów terenowych przy wsparciu działu HR, mile widziane posiadanie własnej grupy sprzedażowej,
- Prowadzenie szkoleń technicznych oraz produktowych dla nowych pracowników,
- Sprzedaż i budowa własnego portfela klientów, negocjacje warunków współpracy,
- Umiejętność stawiania celów i efektywności pracy podległego zespołu,
- Samodzielne pozyskiwanie klientów oraz sprzedaż własna,
- Śledzenie działań firm konkurencyjnych i rynku energii
- Reprezentowanie firmy na targach, eventach oraz wydarzeniach firmowych.

## Wymagania:

- Doświadczenie w zarządzaniu zespołem oraz wyniki sprzedażowe poparte sukcesami w branży energetycznej, HVAC lub pokrewnej,
- Efektywne motywowanie zespołu do codziennego działania w terenie,
- Mile widziane posiadanie portfela kontaktów pozwalające skutecznie zawrzeć umowy sprzedażowe,
- Wysokie zdolności interpersonalne- jesteś urodzonym liderem, który potrafi inspirować i budować zespół,
- Prawo jazdy kat. B oraz otwartość na mobilność- jesteś gotów do działania w terenie i pracy blisko klienta,
- Zdolności analityczne- potrafisz przełożyć liczby na strategię i wyniki,
- Znajomość aktualnych trendów w branży energetycznej, odnawialnych źródeł energii oraz HVAC,
- Własna grupa doradców - mile widziana.

## Oferujemy:

- Kompleksową ofertę dla Twoich klientów,
- Konkurencyjne prowizje na rynku,
- Pracę w zespole specjalistów z dużym doświadczeniem w branży,
- Pełen pakiet szkoleń wdrożeniowych - własny dział szkoleniowy,
- Sprawnie działający back office,
- Posiadamy program poleceń wspierający sprzedaż,
- Jasno określoną ścieżkę kariery
- Rozwój Twoich kompetencji
- Nadprowizja z prowadzenia grupy

Dołącz do nas. Wyślij CV na: [praca@energiawfirmie.pl](mailto:praca@energiawfirmie.pl)