

OBCHODNÝ ZÁSTUPCA B2C

Miesto výkonu práce:	Západné Slovensko – Bratislavský, Trnavský, Nitriansky, Trenčiansky kraj
Termín nástupu:	01.01.2025, príp. dohodou
Finančné ohodnotenie:	Priemerná hrubá mesačná mzda 1.500 EUR , zložená zo: Základná fixná hrubá mzda vo výške 1 000 € + variabilná odmena vo výške 50 % zo základnej mzdy naviazaná na splnenie cieľov (z toho 10 % vyplácaných mesačne, 20 % vyplácaných kvartálne, 20 % vyplácaných ročne). Priemerná mesačná mzda vo výške 1 500 € pri 100 % plnení cieľov

Ku kolegom pôsobiacim na organizačnej jednotke Predajné kanály B2C hľadáme **aktívneho, proklientsky orientovaného kolegu / kolegyniu s obchodníckym cítením, entuziazmom** a vášňou pre pôsobenie v segmente energetiky. Poslaním tejto pracovnej pozície je najmä komplexná starostlivosť o našich klientov odoberajúcich komodity elektrina a plyn ako aj akvizičná činnosť a predaj energeticky efektívnych riešení v rámci prideleného regiónu.

Oblasťou Vášho pôsobenia bude najmä oblasť **Západného Slovenska - Bratislavský, Trnavský, Nitriansky a Trenčiansky kraj**. Ako obchodný zástupca **so špecializáciou pre segment B2C klientov** budete zodpovedný za zverený región a náplňou Vašej práce bude:

- **plnenie denných predajných aktivít v súlade s naplánovanými cieľmi;**
- **zabezpečovať komplexnú starostlivosť o pridelených zákazníkov** a zároveň zvyšovať ich zákaznícku spokojnosť;
- **vyhľadávanie a akvizícia nových odberateľov** v komoditách elektrina, plyn a v oblasti energeticky efektívnych riešení;
- **príprava cenových ponúk, kompletnej zmluvnej dokumentácie** vrátane prípravy dodatkov a príloh;
- vedenie obchodných rokovaní za účelom predaja komoditných produktov a energeticky efektívnych riešení;
- spracovanie a aktualizácia informačnej agendy;
- **účasť na verejných obstarávaníach a elektronických aukciách;**
- sledovanie činnosti konkurencie a v reakcii na ňu komunikovať vhodnú stratégiu predaja.

Náš budúci obchodný zástupca by mal mať reálne skúsenosti na obdobnej pracovnej pozícii. Preferujeme kandidátov **s predchádzajúcim pôsobením v oblasti obchodu v B2C segmente**. Zároveň by mal/a disponovať najmä prezentačnými a predajnými zručnosťami i komunikačnými schopnosťami. **Orientácia na spokojnosť zákazníka a výsledok sú nevyhnutnosťou.**

Výhodou, ale určite nie podmienkou, je znalosť trhu s elektrickou energiou a príslušnej energetickej legislatívy, obnoviteľných zdrojov energie či fotovoltiky. **Rozhodujúcimi pre nás a Vášho budúceho nadriadeného sú osobnostné predpoklady**, nakoľko odborné „hard skills“ Vás prípadne doškolíme.

V prípade úspechu vo výberovom konaní sa stanete súčasťou 15 členného obchodného tímu, ktorý svojou obchodnou činnosťou zastrešuje oblasť primárne stredného Slovenska. V rámci adaptácie Vám zabezpečíme dôkladné zaškolenie do našich interných informačných systémov, pracovných a predajných postupov, zoznámime Vás s portfóliom ponúkaných produktov a služieb.

Miestom výkonu práce je **home office**.

Ponúkame:

- 7,5 hodinový pracovný úväzok - v prepočte o 16 dní v roku viac voľna;
- možnosť práce **home office** v súlade s internými pravidlami;
- voľné víkendy, týždeň platenej dovolenky nad rámec Zákonníka práce - **oddych s rodinou a priateľmi nabíja pozitívnu energiou;**
- možnosť seberealizácie, kariérneho rastu, podpora v osobnom, ako aj v odbornom rozvoji - **rastíme spolu;**
- podieľanie sa na úspechoch a rozvoji silnej a stabilnej spoločnosti - **iba spoločný úspech podporuje našu stabilitu;**
- motivujúce finančné ohodnotenie v závislosti od pracovného výkonu - **oceňujeme reálny výkon;**
- firemné, kultúrne, športové podujatia, teambuildingové a spoločenské akcie - **najsťôr kvalitná práca, potom kvalitná zábava;**
- možnosť zapojenia sa do charitatívnych a dobrovoľníckych akcií, či ekologických vylepšení - **nie je nám to jedno;**
- príspevok na doplnkové dôchodkové sporenie - **spoločne myslíme na budúcnosť;**
- príspevky zo Sociálneho fondu (napr. rekondičné pobyty, rekreácia detí, MDD, Mikuláš, narodenie dieťaťa, darovanie krvi) stravné plne hrazené zo strany zamestnávateľa a ďalšie benefity zamerané na zamestnanca - **lebo benefitov nie je nikdy dost;**
- profitový systém inovácií pre zamestnancov - **realizujeme a oceňujeme nápady našich zamestnancov;**
- program duševnej pohody pre zamestnancov - **odborné poradenstvo pre osobný i pracovný život.**

INFORMÁCIE K VÝBEROVÉMU KONANIU

Vážení uchádzači, v prípade záujmu zašlite ŽIVOTOPIIS so zameraním na Vaše odborné znalosti v zmysle našich požiadaviek na pracovnú pozíciu. Oceníme doručenie MOTIVAČNÉHO LISTU, v ktorom popíšete, prečo ste sa rozhodli reagovať na našu pracovnú ponuku.

Dokumenty, prosím, zašlite V SLOVENSKOM JAZYKU **NA KONTAKTNÚ OSOBU:**
Ing. Pavol Tichý, tel.: +421 905 843 754; e-mail: kariera@sse.sk

DO PREDMETU E-MAILU UVEĎTE NÁZOV PRACOVNEJ POZÍCIE, NA KTORÚ REAGUJETE.

Vážime si Váš prejavovaný záujem, avšak dovoľujeme si Vás informovať, že kontaktovaní do 21 pracovných dní budú uchádzači, ktorí budú spĺňať vyššie uvedené špecifické požiadavky a naše predstavy o úspešnom kandidátovi. V rámci výberového konania v sídle našej spoločnosti absolvujete tak osobný individuálny rozhovor, ako aj ďalšie časti, ktoré nám pomôžu spoznať Vašu osobnosť a odborné predpoklady pre pracovnú pozíciu.

SPRACOVANIE OSOBNÝCH ÚDAJOV

[Podmienky a informácie o spracúvaní osobných údajov – realizácia aktuálneho výberového konania](#)

[Podmienky a informácie o spracúvaní osobných údajov - všeobecná databáza uchádzačov o zamestnanie a iné výberové konania](#)

[PRIHLÁSIŤ SA](#)