

Photon Energy zajmuje się rozwiązaniami i usługami w zakresie energetyki słonecznej, obejmującymi cały cykl życia systemów PV. Od 2008 r. zbudowaliśmy i uruchomiliśmy elektrownie fotowoltaiczne o mocy ponad 100 MWp w Europie i Australii, z czego 74.7 MWp jest częścią naszego portfolio. Obecnie rozwijamy projekty o mocy ponad 420 MWp w Australii, na Węgrzech, w Polsce i Rumunii, a także świadczymy usługi utrzymania i serwisu (O&M) dla elektrowni o mocy ponad 300 MWp na całym świecie. Drugą główną linią biznesową grupy - Photon Water - dostarcza rozwiązania w zakresie czystej wody, w tym usługi uzdatniania, remediacji i zarządzania zasobami wodnymi. Spółka holdingowa Photon Energy N.V. ma siedzibę w Amsterdamie w Holandii i jest notowana na giełdach w Pradze, Frankfurtie i w Warszawie. W celu uzyskania dodatkowych informacji zapraszamy na stronę photonenergy.com.

W związku z dynamicznym rozwojem firmy w Polsce poszukujemy do naszego zespołu (praca w Warszawie lub w Łodzi):

Menedżer ds. Sprzedaży Rozwiązań B2B

Zakres obowiązków

- ▶ sprzedaż rozwiązań dla klientów B2B (fotowoltaika, magazynowanie energii, LED, etc.)
- ▶ aktywna identyfikacja i pozyskiwanie nowych klientów B2B
- ▶ udział w opracowywaniu i weryfikacji oferty produktowej i cenowej
- ▶ analiza bieżących trendów na rynku rozwiązań energetycznych dla biznesu
- ▶ współtworzenie strategii sprzedaży i rozwoju dla poszczególnych segmentów rynku
- ▶ negocjacje warunków handlowych
- ▶ usprawnianie procesów sprzedażowych
- ▶ budowa zespołu sprzedażowego i rozwój sieci partnerskiej
- ▶ współpraca z międzynarodowymi strukturami sprzedażowymi Spółki
- ▶ reprezentowanie Spółki na wydarzeniach branżowych (targi, wystawy, konferencje, etc.)

Wymagania

- ▶ 5 lat doświadczenia w sprzedaży rozwiązań przemysłowych do klientów biznesowych (B2B)
- ▶ 3 lata doświadczenia w zarządzaniu zespołami sprzedażowymi w segmencie B2B
- ▶ praktyczna znajomość branży energetyki odnawialnej
- ▶ doświadczenie w planowaniu strategicznym i rozwoju biznesu
- ▶ zorientowanie na klienta biznesowego
- ▶ doświadczenie w opracowywaniu rozwiązań technicznych i technologicznych
- ▶ umiejętności zarządzania, motywacji i inspirowania zespołu sprzedażowego
- ▶ dobra znajomość języka angielskiego

- ▶ wykształcenie wyższe techniczne (energetyka, instalacje, środowisko, budownictwo)
- ▶ doświadczenie w pracy w firmach międzynarodowych będzie atutem

Co oferujemy

- ▶ pracę w dynamicznie rozwijającym się sektorze fotowoltaiki, magazynowania energii elektrycznej i nowoczesnych rozwiązań energetycznych
- ▶ dostęp do wiedzy praktycznej zgromadzonej dzięki kilkunastoletniemu doświadczeniu międzynarodowemu
- ▶ pracę stabilnej firmie notowanej na Giełdzie Papierów Wartościowych
- ▶ możliwość uczestnictwa w kształtowaniu się lokalnych struktur firmy
- ▶ szkolenia w kraju i za granicą oraz udział w projektach międzynarodowych
- ▶ docelowo możliwość budowy własnego zespołu i awansu w ramach struktur lokalnych i międzynarodowych
Training both in Poland and abroad and participation in international projects

W przypadku zainteresowania ofertą pracy i spełnieniem przedstawionych wymagań, prosimy o przesłanie swojej aplikacji na adres: careers@photonenergy.com.

Miejsce pracy:	Plac Małachowskiego 2, 00-066 Warszawa lub ul. Tylna 4F, 90-348 Łódź
Wymiar czasu pracy:	pełen etat
Czas trwania umowy:	na czas nieokreślony (po okresie próbnym)
Wykształcenie:	wyższe techniczne (energetyka, środowisko, budownictwo)
Języki obce:	angielski (zaawansowany)