

Obchodní manažer (sales manager)

Místo působení:

Divize Kogenerace Praha – Vinohradská 184, 130 000 Praha 3

Oblast severních a západních Čech

Popis pozice:

- Vyhledává obchodní příležitosti – aktivní oslovování nových zákazníků
- Jedná se zákazníky a prezentuje produkt dodávky tepla z kogenerační jednotky a navazující produkty TEDOM
- Identifikuje obchodní příležitosti u zákazníka
- Navrhuje vhodné technické řešení
- Připravuje technicko-ekonomické podklady pro schválení investičního záměru
- Zpracovává nabídky a prezentuje nabídky zákazníkovi
- Příprava obchodních smluv, projednávání smluvní dokumentace se zákazníkem, kontraktace
- Spolupracuje se zástupci investičního úseku při realizaci projektu
- Spolupracuje v rámci skupiny TEDOM pro maximální využití obchodního potenciálu u zákazníka
- Příprava a vypracování konkrétních nabídek v úzké spolupráci s projektovým manažerem investic
- Vyjednávání a zajištění obchodních, smluvních a cenových podmínek pro danou zakázku
- Vyjednávání a zajištění obchodních, smluvních a cenových podmínek pro partnerskou smlouvu v souladu s interními předpisy
- Pravidelná aktualizace (min. 1x kvartálně) plánu prodeje ze svěřených obch. regionů příprava plánu prodeje v systému pro následující kalendářní rok dle pokynů nadřízeného a interních předpisů TEDOM a.s.
- Podání informací o průběhu jednání a návštěv nadřízenému
- Zajišťování informací o konkurenčních výrobcích, a to jak v oblasti technické, tak cenové
- Pravidelné informování nadřízeného o vývoji situace ve svěřených regionech/oblastech a nových partnerech a regionálních zastoupeních
- Vedení náležité evidence uskutečněných návštěv a vypracovaných nabídek v CRM umožňující sledování obchodních případů a veškerých termínů tak, aby byla zajištěna kontinuita i v případě nepřítomnosti pracovníka – CRM + ESO
- Předání zpětné vazby z obchodní činnosti oddělení marketingu
- Zpracování analýzy o situaci ve svěřených regionech/oblastech
- Předávání standardních technických informací dostupných v CRM a interních systémech
- Plánování služebních cest, jednání se zákazníky ve svěřeném regionu/oblasti, pro naplňování výše uvedeného a po odsouhlasení v souladu s interními předpisy

Požadujeme:

- Min. SŠ vzdělání
- Min. 2 roky praxe v energetice, popř. projekční činnost se zaměřením na energetiku a teplo
- Pokročilá znalost MS Office
- Znalost v oblasti energetiky, převážně v oboru teplotě, přehled v nových technologiích výhodou
- Základní přehled v oblasti energetické legislativy výhodou
- Řidičský průkaz sk. B
- Spolehlivost, zodpovědnost a samostatnost
- Pozitivní a tvůrčí přístup k řešení úkolů



Nabízíme:

- Home office po dohodě
- Služební vůz k soukromým účelům
- Odměny dle uzavřených projektů
- Perspektivu ve stabilní a stále se rozvíjející firmě
- Možnost seberealizace – odborný a profesní růst
- Odpovídající platové ohodnocení
- Vzdělávací kurzy
- Firemní benefity

Písemné nabídky s názvem a číslem pracovní pozice, se stručným životopisem zašlete na adresu: zamestnani@tedom.com . Pro případné dotazy volejte 953 311 003.

Sídlo firmy:

TEDOM a.s.
Výčapy 195
674 01 Třebíč
Tel: 953 311 111
tedom@tedom.com