

**Polska Grupa Biogazowa** to lider polskiego rynku w zakresie budowy i eksploatacji biogazowni rolniczych. Wytwarzamy, dystrybuujemy i sprzedajemy zieloną energię elektryczną i ciepło. Przyszłość firmy wiąże się z dynamicznym rozwojem sektora biogazu w Polsce i na świecie, dlatego w perspektywie najbliższych 2 lat planujemy budowę kolejnych 19 nowych biogazowni oraz rozwój rozproszonej energetyki zarówno w kraju, jak i za granicą. W skład Polskiej Grupy Biogazowej wchodzi kilkanaście spółek m.in. PGB Inwestycje, PGB Innowacje, PGB Dystrybucja oraz PGB Serwis. Więcej informacji na temat profilu działalności Grupy PGB znajduje się na stronie [www.polskagrupabiogazowa.pl](http://www.polskagrupabiogazowa.pl)

Jeżeli jesteś osobą otwartą, łatwo nawiązującą kontakty biznesowe, która zna specyfikę branży energetycznej, pracy z klientami z sektora małej i średniej energetyki rozproszonej (wytwórcami energii elektrycznej w źródłach odnawialnych – OZE) oraz małymi i średnimi odbiorcami energii elektrycznej, w tym prosumentami, posiadasz udokumentowane sukcesy w realizacji planów sprzedaży, interesujesz się nowinkami technologicznymi, a do tego posiadasz doświadczenie w prowadzeniu prezentacji dla większej grupy osób, to nasza oferta pracy jest właśnie dla Ciebie!

Obecnie poszukujemy osoby na stanowisko:

## KEY ACCOUNT MANAGER

Miejsce pracy: Warszawa, ul. Gotarda 9

### Jakie zadania czekają na Ciebie?

- Pozyskiwanie nowych klientów w postaci małych i średnich wytwórców energii elektrycznej w OZE, zainteresowanych aktywnym funkcjonowaniem na rynku detalicznym i dotarciem do odbiorców końcowych energii elektrycznej
- Pozyskiwanie nowych klientów w postaci małych i średnich odbiorców energii elektrycznej, w tym prosumentów, zainteresowanych zakupem „zielonej” energii elektrycznej oraz optymalizacją własnej produkcji i zużycia energii elektrycznej
- Nawiązywanie i budowanie długofalowych relacji biznesowych z klientami
- Aktywna sprzedaż produktów i rozwiązań oferowanych przez firmę
- Realizacja założonych planów sprzedaży
- Definiowanie potrzeb zgłaszanych przez klientów i dbanie o ich satysfakcję
- Doskonalenie i rozwijanie oferowanych przez firmę usług w oparciu o potrzeby klientów
- Aktywny udział w kreowaniu nowych produktów i współtworzenie rozwiązań zgodnie z trendami
- Negocjacje handlowe i opieka nad klientem w procesie sprzedaży
- Budowanie i dbanie o dobry wizerunek firmy
- Bieżące raportowanie działań handlowych

### Jakie są nasze oczekiwania?

- Wykształcenie wyższe techniczne lub ekonomiczne
- Doświadczenie w sprzedaży usług związanych z nośnikami energii (energia elektryczna, ciepło, gaz)
- Doświadczenie w sprzedaży usług z sektora nowoczesnych technologii poparte sukcesami
- Umiejętność prowadzenia prezentacji handlowych dla większego grona osób
- Umiejętność organizacji pracy własnej
- Umiejętność myślenia strategicznego
- Umiejętność pracy w zespole
- Zaangażowanie i odpowiedzialność
- Gotowość do podróży służbowych
- Czynne prawo jazdy kat. B

### Jakie korzyści oferujemy?

- Interesującą pracę w dynamicznie rozwijającej się firmie z branży OZE
- Zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę
- Możliwość realizowania własnych pomysłów, wpływ na rozwój biznesu
- Ciekawą, pełną wyzwań pracę
- Wspierającą kulturę pracy
- Dofinansowanie w 80% do pakietu prywatnej opieki medycznej
- Możliwość wykupienia karty Multisport

[APLIKUJ](#)

**Jednocześnie informujemy, że skontaktujemy się jedynie z wybranymi Kandydatami.**

Prosimy o zamieszczenie klauzuli następującej treści: "Wyrażam zgodę na przetwarzanie danych osobowych zawartych w mojej ofercie pracy dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji prowadzonego przez MCX sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych)."

**Tylko zielona energia!**