

Junior Sales Representative

Firma: FUERGY Industries j. s. a.

Miesto práce: Bratislava

Druh pracovného pomeru: TPP

Termín nástupu: ASAP

Mzdové podmienky (brutto): 1 600 – 2 000 EUR podľa skúseností uchádzača + sales provízie

Informácie o pracovnej ponuke:

Chceš sa podieľať na budovaní revolučného projektu, ktorý má potenciál stať sa Uber-om alebo Airbnb v energetike? Máš vzťah k technológiám, inováciám, udržateľnosti a máš chuť priučiť sa niečo nové aj z oblasti energetiky?

Do FUERGY hľadáme Junior Sales Representative, ktorý sa nebojí vyjsť zo svojej komfortnej zóny a zažiť dynamiku startupového prostredia. My ti za to ponúkame príležitosť, aká neprichádza každý deň – stať sa súčasťou budovania energetiky novej generácie.

Popis pracovnej pozície:

Do nášho dynamického biznis tímu hľadáme kvalifikovaného nadšenca obchodu a energetiky. Táto mid-level pozícia umožní intenzívnu komunikáciu s potenciálnymi klientmi, ale poskytne príležitosť ponoriť sa do výpočtu finančných efektov z energetickej regulácie, preto si bude vyžadovať koordináciu naprieč oddeleniami – najmä časti energetických analýz, vývoja hardvéru a marketingu. Aktuálne rozbiehame pôsobenie na trhu v Českej republike, ale skúmame aj podmienky obchodovania v iných európskych krajinách. Zo začiatku sa bude táto práca sústrediť okolo tabuliek a prípravy sales materiálov, avšak v ďalšej fáze pôjde najmä o konzultácie s potenciálnymi klientmi. Sme mladá firma vo fáze scaling-up, žiadny korporát, preto sa denná práca bude odvíjať aj od spolupráce so zakladateľmi FUERGY.

Ideálny kandidát má 1 – 3 roky skúseností v oblasti rozvoja obchodu v energetickom sektore, je vysoko organizovaný, má drive a charizmu. Predchádzajúce skúsenosti v energetike sú vítané, ale nie nevyhnutné. Dôležitý je najmä záujem pracovať v tomto odvetví a chuť učiť sa o smart technológiách z oblasti batériových úložísk.

Zodpovednosti:

- Spolupráca s oddeleniami projektový manažment, SW & HW a trading, s cieľom oslovovať nových zákazníkov a prinášať dodatočnú hodnotu tým existujúcim.
- Úzka koordinácia medzi Chief Business Officer a potenciálnymi klientami so zámerom zahrnúť požiadavky klientov do cenových ponúk a popísať návratnosť investície.
- Koordinácia s oddelením produktového marketingu s cieľom implementovať firemné ciele podľa stratégie komunikácie so zákazníkmi.
- Spolupráca s technickým tímom, aby bola user-experience zákazníkov monitorovaná a zhodnocovaná.
- Používanie analytiky na identifikáciu vzorcov, predvídanie potrieb zákazníkov a navrhovanie riešení na zefektívnenie prevádzky batériových úložísk.
- Podpora zrozumiteľnej komunikácie o našich produktoch prostredníctvom efektívnej spolupráce s produktovými tímami a externými komunikačnými expertmi.

Kvalifikačné a osobnostné predpoklady:

- Bakalárske vzdelanie v oblasti obchodu, elektrotechniky alebo v príbuznom odbore. Magisterský stupeň vzdelania a zahraničná vysoká škola je výhodou.
- Prax 1 – 3 roky skúseností v oblasti energetiky alebo v porovnateľnom prostredí. Min. však 2 roky na pozícii obchodného konzultanta.
- Preukázateľné skúsenosti a výsledky z oblasti predaja a rozvoja obchodu.
- Vysoká organizovanosť a zmysel pre detail.
- Silné analytické schopnosti so zameraním na rozhodovanie založené na dátach.
- Podnikateľské myslenie, zanietenosť pre odvetvie, odhodlanie a charisma.
- Vynikajúce komunikačné a interpersonálne zručnosti.
- Aktívny vodič.
- Aktívna znalosť anglického jazyka, aspoň na úrovni B2.

Zamestnanecké výhody a benefity:

- 4 dni sick days do roka,
- 15 dní do roka plné doplatenie práceneschopnosti,
- 5 dní dovolenky nad rámec Zákonníka práce pre manažérske pozície,
- stravné v plnej výške vo forme finančného príspevku,
- MultiSport karta plne hradená zamestnávateľom,
- služobný telefón a notebook,
- home office podľa dohody s nadriadeným,
- flexibilný pracovný čas po dohode s nadriadeným,
- pravidelné teambuildingy,
- unikátne pracovné prostredie v EuroveaCity,
- pestrá a dynamická práca v perspektívnej oblasti s veľkým ekologickým prínosom,
- stabilný, motivovaný a rozmanitý kolektív,
- možnosť vzdelávania, seberealizácie a odborného rastu.



Kontaktná osoba:

Beáta Kramáreková

Tel. č.: +421/911 322 550

E-mail: beata.kramarekova@fuergy.com

Charakteristika spoločnosti:

FUERGY je rýchlorastúca slovenská technologická spoločnosť prinášajúca inovatívny prístup k energetike, jej riadeniu a optimalizácii. Je lídrom na trhu v inštalovaní smart batériových úložísk a v poskytovaní automatizovaných softvérových riešení pre komerčný a energetický sektor.

Prostredníctvom unikátneho know-how a in-house technológie pomáhame:

- znižovať náklady na energie našim zákazníkom,
- zefektívňovať výrobu a spotrebu elektrickej energie,
- zvyšovať energetickú sebestačnosť,
- decentralizovať a dekarbonizovať celú energetiku.

Spolupracujeme s veľkými spoločnosťami ako sú Slovenské elektrárne - energetické služby alebo Železiarne Podbrezová. Naše veľkokapacitné batériové úložiská môžete nájsť už po celom Slovensku. Medzi našich zákazníkov patrí napríklad Národný futbalový štadión, automotive spoločnosti ako Eissmann Automotive Slovensko či Audia Plastics, výrobné spoločnosti ako Osram Slovakia alebo Müller Textiles, nákupné centrum OC Galéria v Martine a množstvo iných. Kapitálová investícia od spoločnosti Pro Partners Holding vo výške 16 miliónov EUR nám umožnila rozšíriť produktové portfólio a rozbehnúť expanziu do Českej republiky.