

Granton jest firmą specjalizującą się w kompleksowej realizacji instalacji fotowoltaicznych oraz pomp ciepła założoną przez entuzjastów energii słonecznej, którzy swoją przygodę z fotowoltaiką rozpoczęli w 2009r. obroną pracy magisterskiej nt. paneli fotowoltaicznych.

Poszukujemy ludzi rozumiejących biznes swoich klientów na stanowisko:

Menedżer Sprzedaży – Klienci Biznesowi

Miejsce Pracy:

- województwo łódzkie
- województwo mazowieckie

Rozwój Twojej kariery będzie związany z:

- Aktywnym pozyskiwaniem klientów biznesowych
- Reprezentowaniem i promowaniem marki GrantON na powierzonym obszarze
- Profesjonalną analizą potrzeb, doradztwem oraz opieką klienta biznesowego
- Przygotowaniem i negocjowaniem ofert
- Realizacją wspólnie ustalanych celów biznesowych

Idealny kandydat:

- **Posiada co najmniej roczne doświadczenie we współpracy z klientem biznesowym. Dodatkowym atutem będzie praca na stanowisku związanym ze sprzedażą OZE (instalacji fotowoltaicznych i/lub pomp ciepła)**
- **Jest nastawiony na zrozumienie biznesu swojego klienta i długofalowe relacje biznesowe.**
- Interesuje się zagadnieniami związanymi z odnawialnymi źródłami energii, nowoczesnymi rozwiązaniami z zakresu OZE
- Jest odpowiedzialny, entuzjastycznie nastawiony do pracy, zorientowany na wyniki i rozwój osobisty
- Posiada wysoką kulturę osobistą oraz umiejętność nawiązywania pozytywnych relacji międzyludzkich
- Potrafi obsługiwać pakiet MS Office (excel, word, outlook, teams, powerpoint)
- Posiada czynne prawo jazdy kat. B

Pracując u nas możesz liczyć na:

- Rozwój kariery, zamiast zwyczajnego miejsca pracy
- Stała praca – szukamy pracowników na lata, nie na sezon
- Wysokiej jakości komponenty, które będziesz sprzedawał z przyjemnością
- Wsparcie działu technicznego i projektowego
- Wsparcie dla innowacji, nieszablonowych pomysłów oraz inicjatyw rozwojowych
- Szkolenia techniczne oraz sprzedażowe prowadzone przez trenerów z wieloletnią praktyką
- Realne cele oraz wskazanie sposobu ich realizacji
- Atrakcyjne wynagrodzenie uzależnione od osiągniętych wyników (system prowizyjny bez limitu zarobków)
- Odpowiedzialną, ciekawą i dobrze płatną pracę w prężnie rozwijającej się dziedzinie
- Elastyczne godziny pracy oraz możliwość pracy zdalnej
- Wsparcie w każdym aspekcie wykonywanej pracy
- Swobodę działania – pracujesz tak jak lubisz pod warunkiem, że jest to zgodne z wartościami firmy
- Nowoczesne narzędzia pracy (telefon, komputer, samochód)

W GrantON stawiamy na różnorodność. Mamy świadomość, że każdy jest inny, dlatego staramy się wspierać sposób w jaki osiągasz dobre wyniki zamiast narzucać schematy działania.

Jeśli lubisz kontakt z ludźmi, masz doświadczenie w biznesie i jesteś nastawiony na długofalowe relacje z klientem - dołącz do GrantON!

Jeżeli jesteś zainteresowany powyższą ofertą prześlij swoje CV (z zamieszczoną poniżej zgodą na przetwarzanie danych osobowych) na adres: biuro@granton.com.pl podając w tytule wiadomości **nazwę stanowiska** oraz **miejsce pracy**.

„Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych zawartych w mojej aplikacji dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesów rekrutacji (zgodnie z Ustawą z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych tj. Dz. U. z 2002 r., Nr 101, poz. 926, ze zm.), prowadzonych przez dotGreen Sp. zo.o. z siedzibą w Warszawie.”