
ESAME DIDELĖ, PROFESIONALI, AUKŠČIAUSIO LYGIO
ELEKTROS ENERGETIKOS TINKLŲ IR PASTOČIŲ EKSPLOATAVIMO,
REMONTA, MONTAVIMO IR PROJEKTAVIMO PASLAUGAS TEIKIANČI BENDROVĖ

**KOMERCIJOS DEPARTAMENTE, KAUNO, VILNIAUS ARBA PANEVĖŽIO MIESTE
IEŠKOME:**

PARDAVIMŲ SKYRIAUS VADOVO (-ĖS)

Darbo pobūdis:

- Bendrovės teikiamų paslaugų pardavimų strategijos formavimas, planavimas ir įgyvendinimas;
- pardavimų proceso sekimas, projektų rizikų numatymas bei valdymas;
- bendravimas su Užsakovais, sutarčių derinimas;
- glaudus bendradarbiavimas su kitais padaliniais siekiant užtikrinti procesų stabilumą;
- ilgalaikių ir tvarių ryšių plėtojimas su esamais ir būsimais klientais bei jų poreikių išsiaiškinimas, konsultavimas;
- konkurencinės rinkos analizė;
- sklandžios skyriaus veiklos užtikrinimas ir vadovavimas pavaldiems darbuotojams.

Reikalavimai:

- aukštasis universitetinis išsilavinimas (verslo ir vadybos studijų kryptis);
- ne mažesnė kaip 3 metų vadovaujamo darbo patirtis pardavimų srityje;
- rinkos išmanymas ir verslumo jausmas;
- aukšto lygio komunikacijos, bendradarbiavimo ir vadovavimo komandai įgūdžiai;
- lyderystė, iniciatyvumas, kūrybiškumas, strateginis bei analitinis mąstymas, orientacija į rezultatus, organizuotumas, derybiniai įgūdžiai;
- gebėjimas dirbti dinamiškoje aplinkoje ir mobilizuoti komandą siekiant užsibrėžtų tikslų;
- sklandi lietuvių kalba ir puikūs anglų kalbos įgūdžiai (raštu ir žodžiu);
- puikūs MS Office darbo kompiuteriu įgūdžiai;
- vairuotojo pažymėjimas.

Kandidatui siūlome:

- įgysite naujų kompetencijų dirbant su tikrais savo srities ekspertais;
- įgyvendinsite unikalius, iššūkių nestokojančius strateginės reikšmės projektus, dirbdamas vienoje didžiausių energetikos įmonių grupių – EPSO-G;
- dirbsite įdomų, dinamišką ir atsakingą, bendravimo ir bendradarbiavimo su žmonėmis kupiną darbą;
- investuosime į Tavo profesinį tobulėjimą – turėsite galimybę dalyvauti vidiniuose ir išoriniuose mokymuose;
- draudimą nuo nelaimingų atsitikimų (24/7), nes darbuotojo sauga ir sveikata – mums prioritetas Nr. 1;
- galimybę dalį darbo laiko dirbti iš namų;
- dalyvauti Bendrovės renginiuose ir kartu kurti kūrybišką bei inovatyvią darbo aplinką!

Informacija apie darbo užmokestį:

- pastovi atlygio dalis **nuo 3300-3800 EUR BRUTO** ir metinė kintamoji atlygio dalis iki 30 % (atsižvelgiant į pasiektus rezultatus). Konkretus darbo užmokestis sutariamas su kandidatu, atsižvelgiant į jo turimą patirtį, kompetenciją bei atitikimą kitiems pareigybės reikalavimams.
- **darbo laikas** – visa darbo diena.
- **darbo vieta** – Kaunas, Vilnius arba Panevėžys.

Kviečiame dalyvauti atrankoje ir siųsti CV su nuoroda „Pardavimų skyriaus vadovas“ el. paštu cv@tetas.lt

Konfidencialumą garantuojame!

Jūsų pateikti asmens duomenys tvarkomi personalo atrankos tikslais. Daugiau informacijos apie kandidatų asmens duomenų tvarkymą galite paskaityti: <https://tetas.lt/apie-mus#1573039351553-a603dd05-3aaf>