

SARCINILE DE BAZĂ A FUNCȚIEI, CERINȚE SPECIFICE, BIBLIOGRAFIA

I. **Subdiviziunea:** Direcția Tranzacționare Gaze Naturale / Secția inițiere, tranzacționare, gestiunea portofoliului și tranzacții bursiere

II. **Funcția vacantă:** Manager energetic (gestionarea relațiilor cu clienții)

III. **Scopul general al funcției:** Titularul acestei funcții are responsabilitatea de a promova și vinde produsele companiei în piața angro a gazelor naturale, urmărind să atingă obiectivele de vânzări stabilite și să dezvolte relații solide cu clienții existenți și potențiali.

IV. **Sarcinile de bază:**

- Identificarea și contactarea potențialilor clienți pentru a stabili relații de afaceri și pentru a evalua nevoile lor specifice în ceea ce privește furnizarea de gaze naturale.
- Elaborarea și prezentarea propunerilor comerciale personalizate, evidențiind beneficiile și avantajele furnizării de gaze naturale ale companiei.
- Stabilirea și negocierea condițiilor contractuale, inclusiv prețurile, termenele și condițiile de livrare, pentru a încheia acorduri avantajoase pentru ambele părți.
- Monitorizarea performanțelor de vânzări și implementarea strategiilor pentru a atinge sau depăși obiectivele stabilite.
- Menținerea și dezvoltarea relațiilor cu clienții existenți, oferind suport în rezolvarea problemelor și asigurându-se că aceștia sunt mulțumiți și loiali.
- Colectarea și analiza informațiilor despre piață și despre concurență pentru a identifica oportunități noi și pentru a îmbunătăți strategiile de vânzare.
- Furnizarea de rapoarte regulate despre performanțele de vânzări, activități și perspectivele de viitor către superiorul direct și/sau conducerea companiei.
- Menținerea cunoștințelor actualizate despre produsele și tehnologiile companiei și furnizarea de informații relevante clienților.
- Reprezentarea companiei la evenimente de industrie, târguri și expoziții pentru a promova produsele și pentru a dezvolta noi oportunități de afaceri.

V. **Cerințe specifice:**

Studii: superioare de licență sau echivalente.

Experiență profesională: minim 2 ani experiență anterioară în vânzări, preferabil în industria gazelor naturale sau în domenii conexe.

Cunoștințe: cunoașterea activității specifice sectorului gazelor naturale, în special a proceselor/sistemelor implicate în furnizarea gazelor naturale, înțelegerea legislației în domeniu, cunoașterea limbii române și, preferabil, a limbii engleze la nivel, cel puțin, intermediar; cunoștințe de operare la computer: Word, Excel, PowerPoint, Internet, software de gestionare a relațiilor cu clienții (CRM).

Abilități: excelente abilități de comunicare verbală și scrisă; capacitatea de a explica complexități tehnice în termeni accesibili pentru clienți; experiență în negociere și în încheierea de contracte; capacitatea de a gestiona eficient timpul și de a prioritiza sarcinile în funcție de obiectivele de vânzare; capacitatea de a lucra într-un mediu dinamic și de a gestiona presiunea în situații

tensionate; capacitatea de a identifica proactiv oportunități de afaceri și de a acționa independent; posibilitatea de a călători în teren pentru întâlniri cu clienții și pentru a participa la evenimente de industrie.

Atitudini/comportamente: respect față de oameni, spirit de inițiativă, creativitate, flexibilitate, disciplină, responsabilitate, rezistență la efort și stres, tendință spre dezvoltare profesională continuă.

- VI. **Bibliografia concursului:** cadrul normativ necesar a fi studiat în vederea participării la concurs, poate fi consultat la următoarea adresă: https://energocom.md/?page_id=2287