



GECON to marka z wizją, która na co dzień upowszechnia ideę *reuse* oraz podejście *zero waste*.

Tworząc GECON ponad 5 lat temu, mieliśmy jeden cel – przywracać sprawność i jakość używanym produktom. Dzięki naszym działaniom Klienci mogą w aktywny sposób uczestniczyć w gospodarce cyrkularnej, pozytywnie wpływać na środowisko oraz kupować niedrogie, odpowiednio jakościowe artykuły m.in. elektronikę, sprzęt AGD, tekstylia, książki.

Nasz rozwój jest wynikiem innowacyjnego podejścia do zarządzania profesjonalnymi procesami przywracania użyteczności produktów. Jesteśmy częścią GRUPY MB (<https://mb-group.pl/>) - razem z podmiotami z grupy tworzymy zespół ponad 800 pracowników oraz tworzymy przestrzeń dla rozwoju komplementarnego katalogu produktów oraz usług nowoczesnych gospodarek gospodarki obiegu zamkniętego i zrównoważonego rozwoju,

Jesteś ciekawa(y) jak działamy? Masz osobiste przekonania i wiarę w rynek *reuse*? Chcesz podzielić się nowatorskim podejściem oraz rozwijać innowacyjny obszar (r)e-commerce?

Dołącz do nas!

W związku z dynamicznym rozwojem poszukujemy

New Business Development Manager

Usługi wspierające (r)e-commerce

Poszukujemy osoby, która aktywnie zbuduje oraz rozwinię nowe struktury w zakresie wsparcia usług (r)e-commerce, zarówno w obszarze obsługi procesów posprzedażnych oraz logistyki zwrotnej naszych Partnerów biznesowych jak i tworzenia dodatkowych kanałów *re-sellingowych*.

Zapraszamy do współpracy ekspertów z doświadczeniem w tworzeniu i rozwoju usług B2B, zarażonych wizją gospodarki cyrkularnej.

Zakres obowiązków:

- Budowanie oraz rozwój oferty usług (r)e-commerce, obsługi logistyki zwrotnej, w szczególności dla branży tekstylnej, elektroniki użytkowej, książek
- Analiza i definiowanie obecnego modelu usług oraz powiązań z pozostałymi ofertami handlowymi
- Identyfikacja potencjalnych Klientów, nawiązywania relacji handlowych
- Wspieranie i rozwój obszaru projektowania usług (*solution design*) oraz realizacji kontraktów (*delivery*)
- Współpraca z obszarem IT w obszarze rozwoju systemów i aplikacji obsługujących definiowane procesy
- Aktywne poszerzanie świadomości i wiedzy Klientów nt. zasad profesjonalnego przywracania użyteczności produktów, ich bezpieczeństwa, zgodnie z przepisami prawnymi
- Motywowanie zarządzanego zespołu projektowego oraz udzielanie wsparcia merytorycznego i organizacyjnego w zakresie realizowanych zadań
- Aktywne poszukiwanie nowych możliwości biznesowych i linii przychodowych

Oczekiwania:

- Doświadczenie w sprzedaży usług B2B, w szczególności w obszarze BPO/SSC/GBS/consultingu strategicznego
- Doświadczenie sprzedażowe w wybranej branży - tekstylnej , elektroniki użytkowej, wydawniczej, wspierania gospodarki obiegu zamkniętego
- Umiejętność budowania modeli biznesowych w oparciu o zaawansowane usługi wsparcia strategii Klienta
- Doświadczenie w budowaniu długofalowych relacji handlowych, w tym na rynku międzynarodowym
- Doświadczenie w obszarze rozwoju produktowego, *solution design*
- Znajomość zasad analizy UX/EX/*Customer Journey*
- Zainteresowanie, poparte podstawową wiedzą, dotyczące procesów *ecodesign* ich wzrastającej roli w gospodarce obiegu zamkniętego

Co z naszej strony?

- Doświadczenie udziału w zespole budującym nowe modele biznesowe w przetomowym momencie rozwoju gospodarki cyrkularnej
- Kontrakt menedżerski oraz model współpracy oparty o realne współtworzenie strategii biznesowej, narzędzia pracy
- Kultura organizacyjna oparta o założenia *business-oriented*
- Spotkania integracyjne oparte o autentyczną zabawę i misję gospodarki zrównoważonej – miodobrania, praca w plenerze, budowanie łazików marsjańskich z recyklingu

Co dalej?

Kontakt: monika.tabor@elektrycznesmieci.pl

wraz z klauzulą: „Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji 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 (RODO).”

Więcej o GRUPIE MB: <https://mb-group.pl/>

Zapraszamy!

Nasze Wartości:

INNOWACYJNOŚĆ - ODWAGA BIZNESOWA - DBAŁOŚĆ O ZASOBY - ODPOWIEDZIALNOŚĆ
– BEZPIECZEŃSTWO