

Responsable de Desarrollo de Negocio y Ventas – Programas de Rehabilitación Energética Residencial (España)

¿Quieres participar activamente en la Transición Energética del país? ¿Crees que existe una gran oportunidad económica en la transformación energética de los edificios residenciales? ¿Te motiva la innovación y desarrollo de nuevos modelos de negocio? ¿Tienes experiencia en ventas en el sector inmobiliario residencial español? ¿Disfrutas trabajando con diversidad de actores? Si contestaste que sí, ¡nos encantaría conocerte!

Oportunidad

Ante la inminente llegada de grandes estímulos económicos y la denominada Ola de Rehabilitación, nos encontramos en la antesala de un nuevo periodo en el que los edificios y las viviendas van poder acceder a múltiples opciones de mejora energética e implantación de fuentes de energía renovable. Esto genera oportunidades para nuevos modelos de negocio que puedan capturar el gran potencial.

GNE Finance ya ha desplegado varios programas mediante modelos de negocio innovadores. Es momento de impulsar y escalar la iniciativa.

Misión

Impulso, desarrollo y promoción de programas de rehabilitación energética y energías renovables para viviendas en España mediante modelos de negocio innovadores que combinan acompañamiento integral y financiación adaptada para los usuarios.

Descripción del Cargo

Bajo la supervisión y colaboración directa con la alta dirección de la compañía, el/la Responsable de Desarrollo de Negocio y Ventas (RDNV) en una primera fase liderará el desarrollo y expansión de nuevos programas innovadores dentro del sector inmobiliario para el impulso de la rehabilitación energética. El/la RDNV será responsable de la gestión de actividades comerciales de GNE Finance, inicialmente, en el área de Barcelona y liderará su expansión a otros territorios del país.

Asimismo, el RDNV tendrá una función estratégica para establecer relaciones con fabricantes e instaladores, comunidades de propietarios, administradores de fincas, emprendedores, instituciones públicas locales para el despliegue y expansión de los programas.

Principales funciones

- Interlocución con los actores principales del sector público y privado para la definición/adaptación de los programas de rehabilitación y su modelo de negocio
- Definición/Adaptación de la propuesta de valor para los varios actores B2B y B2C involucrados en los programas
- Identificar y desarrollar oportunidades comerciales para GNE Finance
- Identificación y implementación de los canales de ventas
- Captación de clientes y seguimiento del mercado

- Identificación, desarrollo y cierre contractual de carteras de proyectos de rehabilitación energética de edificios/viviendas
- Acciones de promoción y difusión de las actividades de GNE Finance

Requisitos mínimos

- Experiencia en el sector inmobiliario/construcción;
- Conocimiento profundo del ecosistema y sus actores en el sector inmobiliario/rehabilitación;
- Experiencia en cargos de gestión y relacionados con cliente/ventas;
- Dominio del español, catalán e inglés;
- Se consideran "plus":
 - Conocimientos técnicos en arquitectura sostenible, bioconstrucción, eficiencia energética, *passivehaus*, certificación LEED, WELL, BREAM (entre otras), generación y almacenamiento de energía limpia en casas y edificios, domótica
 - Disponibilidad de coche
 - Experiencia en entornos altamente dinámicos

Competencias Personales

- Emprendedor, proactivo y orientado a resultados.
- Espíritu crítico y comprometido.
- Eficiente en la gestión del tiempo (planificación y ejecución).
- Excelentes dotes de comunicación verbal y escrita y capacidad para adaptar el estilo de comunicación en función del interlocutor.
- Jugador de equipo con ética laboral demostrada.
- Voluntad y disponibilidad para viajar.

Se ofrece

Oportunidad de desarrollo profesional en el ámbito de la transición energética de edificios.

Acerca de GNE Finance

GNE Finance es una empresa de inversiones de alto impacto. Creamos herramientas innovadoras y holísticas para maximizar el impacto social y medioambiental así como para asegurar un valor sostenible para todos los ciudadanos. A través de nuestros programas innovadores ayudamos a ciudades y regiones a hacer la reforma energética de edificios más fácil, inclusiva y asequible.

Somos un equipo dinámico de diferentes nacionalidades trabajando en un entorno abierto y divertido con sede en nuestra oficina de vanguardia en Alella. GNE Finance es una empresa moderna en crecimiento rápido. Ofrecemos amplias oportunidades de crecimiento y desarrollo continuo a nuestros trabajadores ¡Ven a conocernos!

Para saber más, visita www.es.gnefinance.com

Si estás interesado/a, envíanos una breve carta de presentación y tu CV a hr@gnefinance.com mencionando "RDNV Barcelona" en el asunto.