



La même énergie. Juste moins chère.

Mega est un fournisseur d'énergie créé en 2013 par des entrepreneurs belges soucieux de l'environnement et de proposer une alternative belge et moins chère aux multinationales du secteur de l'énergie. Jeune et dynamique, l'entreprise compte aujourd'hui plus de 600.000 clients satisfaits et convaincus par des tarifs ultra compétitifs.

Sales Advisor

Le job

- Renseigner à travers divers canaux (téléphone, e-mail, réseaux sociaux...) sur les valeurs et services de Mega, sur le marché de l'énergie et émettre des devis ou des comparaisons tarifaires.
- Convertir en client Mega toute personne intéressée à économiser sur sa consommation d'énergie à travers un suivi commercial proactif.
- Mener à bien des missions de rétention auprès des clients Mega.
- Organiser des séances d'information, accueillir le client, assister à des événements.
- Participer à des missions de prospection et à l'élaboration de campagnes de communication.
- Participer à l'amélioration et au développement continu du service commercial de Mega.

Ce job est-il pour vous ?

- Vous êtes titulaire d'un diplôme de type Bachelier/Graduat.
- Vous êtes dynamique, autodidacte et vous n'avez pas peur des défis.
- Vous aimez être en contact direct avec la clientèle et obtenir des résultats.
- Vous êtes à l'aise avec l'outil informatique.
- Vous aimez le travail en équipe.
- Bien se débrouiller en néerlandais est un plus.

Travailler chez Mega, c'est

- Contribuer à un avenir durable où l'énergie est viable et encore abordable pour tout le monde!
- Participer au développement d'une start-up locale avec des valeurs humaines.
- Avoir la possibilité d'évoluer rapidement dans vos connaissances et vos responsabilités.
- Évoluer dans un environnement jeune et dynamique, où votre avis compte.
- CDI, temps-plein dans le centre de Liège, package salarial à la hauteur de votre diplôme/expérience.

Vous êtes intéressé par ce job?

Envoyez votre CV à jobs@mega.be!