



Specjalista – Przedstawiciel Handlowy – Partner Biznesowy ds. Pozyskiwania Gruntów – OZE

TUNDRA ADVISORY spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Cała Polska



Umowa zlecenie, kontrakt B2B,
umowa agencyjna



Specjalista (mid / regular)



Praca mobilna



Praca od zaraz



Rekrutacja zdalna

Dodatkowe informacje

Typ klienta: **B2B (klienci-firmy), B2C (klienci indywidualni)**

Twój zakres obowiązków

- ☒ Wyszukiwanie, nawiązywanie kontaktu i prowadzenie profesjonalnych rozmów inicjujących z właścicielami nieruchomości wskazanych przez Spółkę, w celu uzyskania potwierdzenia zainteresowania współpracą w zakresie dzierżawy gruntu lub wstępnego potwierdzenia warunków dzierżawy bądź zakupu terenu - farmy fotowoltaiczne, farmy wiatrowe, magazyny energii.
- ☒ Weryfikacja oraz rekomendowanie aktualnych ofert rynkowych dotyczących dzierżawy lub zakupu terenów, uwzględniając wszystkie obszary działalności Spółki (farmy fotowoltaiczne, magazyny energii, farmy wiatrowe).
- ☒ Aktywne wyszukiwanie terenów inwestycyjnych pod farmy fotowoltaiczne, farmy wiatrowe i magazyny energii w lokalizacjach niewskazanych przez Spółkę, z uwzględnieniem ich potencjału inwestycyjnego.

Nasze wymagania

- ☒ Doświadczenie zawodowe w branży nieruchomości, w szczególności w pracy w biurach specjalizujących się w pozyskiwaniu nieruchomości lub innych pokrewnych obszarach.
- ☒ Doskonała znajomość lokalnego rynku nieruchomości, w tym specyfiki i trendów w regionie.
- ☒ Kreatywność i determinacja w efektywnym docieraniu do właścicieli nieruchomości oraz pozyskiwaniu kluczowych kontaktów.
- ☒ Umiejętność nawiązywania i utrzymywania relacji, z łatwością w inicjowaniu rozmów i budowaniu pozytywnego wizerunku.
- ☒ Kompetencje organizacyjne, w tym skuteczne zarządzanie czasem, ustalanie priorytetów oraz realizacja zadań w wymagającym środowisku.
- ☒ Wysoka kultura osobista, odpowiedzialność i profesjonalizm w kontaktach z klientami.
- ☒ Dyspozycyjność i mobilność – wymagany własny samochód.

To oferujemy

- ☑ Atrakcyjne wynagrodzenie prowizyjne, dostosowane do ograniczonego zakresu obowiązków.
- ☑ Dostęp do specjalistycznych szkoleń, rozwijających wiedzę i kompetencje.
- ☑ Możliwość zdobycia specjalistycznej wiedzy z zakresu odnawialnych źródeł energii (OZE).
- ☑ Perspektywa rozszerzenia współpracy w przypadku osiągnięcia pozytywnych wyników.
- ☑ Stałe wsparcie doświadczonego zespołu, gotowego do pomocy na każdym etapie realizacji.
- ☑ Dodatkowa forma zarobku w oparciu o współpracę w modelu B2B.
- ☑ Jasne wytyczne i wskazówki dotyczące potencjalnych terenów i nieruchomości, zwiększające skuteczność działań oraz szanse na sukces inwestycji.
- ☑ Elastyczny czas pracy, umożliwiający realizację zadań zgodnie z własnym harmonogramem.
- ☑ Rozwój zawodowy poprzez udział w interesujących i dynamicznych projektach.

O nas

Tundra Advisory sp. z o. o.

- Obecna w sektorze odnawialnych źródeł energii od 2007 roku.
- Prowadząca działalność o międzynarodowym zasięgu, specjalizująca się w wielkopowierzchniowych instalacjach fotowoltaicznych, magazynach energii, farmach wiatrowych i rozwiązaniach PV dla firm – realizacja nowych i zarządzanie istniejącymi.
- Posiadająca wysokie kompetencje, międzynarodowy kapitał oraz jasną strategię rozwoju.
- Będąca w trakcie dynamicznego rozwoju projektów w każdym obszarze działalności z konkretnymi planami na zwiększenie ilości i zakresu inwestycji na terenie całej Polski.

Aplikuj

Wysyłając zgłoszenie rekrutacyjne na adres email kadry@tundraadvisory.com, zgadzasz się na przetwarzanie Twoich danych osobowych przez Tundra Advisory sp. z o.o. z siedzibą w: Gdańsk 80-227, ul. Do Studzienki 63/115 (Pracodawca), jako administratora danych osobowych w celu przeprowadzenia rekrutacji na stanowisko wskazane w ogłoszeniu.

Pełną informację odnośnie przetwarzania Twoich danych osobowych znajdziesz [tutaj](#).