

BESZÁMOLÓ NYÁRI SZAKMAI GYAKORLATRÓL

Get-Energy Magyarország Kft.

A 6 hetes kötelező nyári szakmai gyakorlatomat a Get-Energy Magyarország Kft.-nél végeztem. Geográfus mesterszakos hallgatóként az energiaföldrajz iránt érdeklődöm, részt veszek az egyetemen működő „Erre van előre” fenntartható energiagazdálkodási kutatócsoport tevékenységeiben, így mindenképpen egy energetikai cégnél szerettem volna teljesíteni a szakmai gyakorlatomat kissé rendhagyó módon. Szerettem volna megtapasztalni, hogy egy döntően mérnökökkel működő vállalatnál geográfusként hogyan tudok bekapcsolódni a munkafolyamatokba, és adott esetben fogyasztóközpontú szemlélettel segíteni a cég működését.

A szakmai gyakorlati programot 5 társammal együtt kezdtem meg. Az első egy hétben egy oktatáson vettünk részt, amelyet a cég legjobb szakemberei tartottak nekünk, ki-ki a saját szakterületéről. Az oktatáson a cég profiljának megfelelően az energiapiaci, jogszabályi alapokat ismerhettük meg, valamint, hogy az egyes energetikai szolgáltatások pontosan mit jelentenek, mik a teendők cégen belül és a helyszíni bejárás során, kik kötelezettek vagy jogosultak az egyes szolgáltatások igénybevételére stb. egyszóval komplex és tömény, ám ennek ellenére mégis gyakorlatias ismereteket kaptunk. Mi a társaimmal együtt mind nagyon örültünk ezeknek, hisz túllépve az egyetemi tananyagot az életben, éles helyzetekben hasznosítható tudásra tettünk szert, és már itt elkezdhattuk megtapasztalni, milyen alkalmazni az eddig elméletben megtanultakat úgy, hogy közben naprakésznek, tárgyalóképesnek kell maradni és gyakran helyben kell reagálni az ügyfél igényeire.

Az oktatást követően sikeresen levizsgáztunk a leadott anyagból, majd 3 részlegre kerülhettünk az érdeklődési körünk, illetve a kompetenciáink szerint: back office (mérnöki tevékenységek), front office (értékesítés), beszerzés. Én az értékesítési részlegre kerültem gyakornoknak, az energetikai igazgató mellé. Mivel nincs mérnöki végzettségem, a back office tevékenységeket nem tudtam volna elvégezni alapos továbbképzés nélkül, az értékesítésnek azonban a lényege abban rejlik, hogy a kollégának legyenek alapvető energetikai, energiapiaci ismeretei, de elsősorban a cég profilját kell kiválóan ismernie, illetve jó kommunikációs képességgel kell rendelkeznie az ügyfél meggyőzéséhez. A főbb feladataim a következők voltak: az alapozó ismeretek és az egyes szolgáltatásokhoz szükséges jogszabályi háttér minél alaposabb elsajátítása; a primerenergia-megtakarításra irányuló intézkedések megismerése a vállalati szférában; írásos kapcsolattartás az ügyfelekkel; részvétel tárgyalásokon a kollégákkal, majd a tárgyalás írásos összefoglalójának elkészítése; egyéb kiegészítő tevékenységek.

Legjobb tapasztalatként azt emelném ki, hogy a meetingeken mi is részt vehettünk minden héten, amely személyes betekintést engedett a kollégák munkavégzésének menetébe. Hasznos volt nagyon, hogy tárgyalásokon is részt vehettünk, ahol jegyzeteltünk, ezáltal be lettünk vonva aktívan, még akkor is, ha szakmailag hozzátenni még nem igazán tudtunk az ügyekhez. Habár nem ez volt az első munkahelyem, mégis sok gyakorlati ismeretet szereztem, szakmailag rengeteget fejlődtem tudásban és hozzáállásban is. Mindenképpen jó döntést hoztam, mikor ide jelentkeztem, ugyanis az alapvető energetikai ismereteim elegendőnek bizonyultak ahhoz a típusú munkavégzéshez, amelyet itt elláttam, ez fontos visszaigazolás volt a kutatócsoportunk felé is.

2018. szeptember 21.

Papp Luca Sára