

Oferta Pracy

Konsultant ds. Rozwoju Biznesu/Business Development Manager

Jesteśmy dynamicznie rozwijającą się firmą, która tworzy innowacyjne rozwiązania wspierające globalną sprzedaż. Obecnie poszukujemy 2-4 energicznych Konsultantów ds. Rozwoju Biznesu w każdym województwie w Polsce oraz Konsultantów Generalnych na wybrane kraje.

Zakres obowiązków:

- Aktywne poszukiwanie nowych klientów B2B i budowanie długoterminowych relacji biznesowych.
- Prezentowanie unikalnych możliwości naszej platformy i doradztwo w zakresie otwierania nowych kanałów sprzedaży.
- Organizowanie i prowadzenie spotkań sprzedażowych F2F oraz online z potencjalnymi klientami w regionie.
- Realizacja miesięcznych i kwartalnych planów sprzedażowych.
- Ścisła współpraca z zespołem marketingu i wsparcia technicznego w celu zapewnienia najwyższej jakości obsługi klienta.

Wymagania:

- Doświadczenie w aktywnym docieraniu do decydentów w sektorze MŚP (małe i średnie firmy)
- Umiejętność prowadzenia skutecznych spotkań sprzedażowych i zamykania sprzedaży.
- Mile widziane doświadczenie we wprowadzaniu nowych produktów na rynek.
- Doskonałe umiejętności komunikacyjne i interpersonalne.
- Samodzielność w działaniu oraz umiejętność organizacji własnej pracy.
- Znajomość języka angielskiego będzie dodatkowym atutem.

Oferujemy:

Oferujemy elastyczny kontrakt B2B z trzema modelami współpracy, dostosowanymi do Twoich celów sprzedażowych. Modele różnią się formą rozliczania podstawy wynagrodzenia, premii oraz prowizji. Wszystkie szczegóły omówimy podczas naszego pierwszego spotkania.

Atrakcyjne, konkurencyjne wynagrodzenie: podstawa + premie + prowizje, a także kwartalny i roczny bonus za realizację celów sprzedażowych.

Współtworzenie innowacyjnych rozwiązań wspierających globalną sprzedaż.

Możliwość pracy zdalnej z możliwą pracą w terenie.

Narzędzia pracy: sprzęt komputerowy Apple oraz telefon po 3 miesiącach, a po 6 miesiącach realizacji planów sprzedażowych – samochód służbowy Toyota Camry.

Praca w dynamicznym, wspierającym zespole pełnym ambitnych profesjonalistów.

Zapewniamy szkolenie wstępne oraz proces wdrożenia, które przygotują Cię do pracy i pozwolą na zdobycie niezbędnej wiedzy oraz umiejętności. Dzięki temu płynnie rozpoczniesz swoje obowiązki, zyskując pewność siebie i wsparcie na każdym etapie.

Perspektywa rozwoju zawodowego i awansu w strukturach firmy.

Jeśli chcesz być częścią innowacyjnego projektu, rozwijać swoje umiejętności w sprzedaży B2B i pracować w firmie, która ceni kreatywność oraz zaangażowanie – aplikuj i razem z nami twórz przyszłość globalnej sprzedaży.

Skontaktujemy się z wybranymi kandydatami w ciągu 14 dni od złożenia aplikacji.