

Dołącz do dynamicznie rozwijającej się firmy logistycznej i rozwiń swoją karierę w międzynarodowym środowisku!

Dla naszego klienta – renomowanej firmy specjalizującej się w kompleksowej obsłudze logistycznej i transportowej, świadczącej usługi spedycji krajowej i międzynarodowej oraz agencji celnej – poszukujemy osoby na stanowisko **business development manager**.

Szukamy kogoś z doświadczeniem w branży, dobrą znajomością języka angielskiego oraz ambicją do dalszego rozwoju zawodowego w środowisku międzynarodowym.

Jeśli chcesz mieć realny wpływ na rozwój biznesu i budować długofalowe relacje z klientami – **aplikuj i poznaj szczegóły oferty!**

business development manager

Nr ref.: 207/7/2025/AB/263684/jobs.pl Gdynia (pomorskie)

Oferujemy

- stabilne zatrudnienie – umowa o pracę
- atrakcyjne wynagrodzenie – podstawa + premia
- pakiet benefitów – MultiSport, Pakiet Medyczny, Nauka języka angielskiego, Dzień urlopu z okazji urodzin
- narzędzia pracy – telefon, laptop, samochód służbowy
- komfortowe biuro w centrum Gdyni
- możliwość rozwoju zawodowego – praca w międzynarodowej firmie z dużym potencjałem
- dużą samodzielność w działaniu oraz wsparcie działu sprzedaży i operacji

Zadania

- aktywne pozyskiwanie klientów oraz zleceń transportowych, ze szczególnym naciskiem na spedycję morską i lotniczą
- prowadzenie spotkań handlowych, identyfikacja potrzeb klientów i prezentacja rozwiązań logistycznych
- nawiązywanie i rozwijanie relacji biznesowych, budowanie długoterminowej współpracy
- bliska współpraca z działem operacyjnym w celu skutecznej realizacji zleceń i zapewnienia wysokiej jakości usług
- realizacja celów sprzedażowych oraz wsparcie w tworzeniu strategii rozwoju biznesu
- przygotowywanie ofert handlowych, wycen oraz negocjowanie warunków współpracy
- monitorowanie rynku, analiza konkurencji i identyfikowanie nowych możliwości biznesowych

Oczekujemy

- minimum 3 lat doświadczenia w sprzedaży usług logistycznych, preferencyjnie w obszarze transportu morskiego i lotniczego
- bardzo dobrej znajomości branży TSL oraz aktualnych trendów i potrzeb rynku
- znajomości języka angielskiego na poziomie co najmniej B1
- umiejętności nawiązywania i rozwijania długofalowych relacji biznesowych z klientami
- zainteresowania i zaangażowania w sprzedaż usług transportowych (morskich, lotniczych, drogowych i kolejowych)

- wysoko rozwiniętych umiejętności komunikacyjnych, negocjacyjnych i sprzedażowych
- dobrej organizacji pracy własnej, nastawienia na realizację celów i samodzielności w działaniu

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia