Dla naszego Klienta - DSS Interacciai, dynamicznego eksperta w dystrybucji stali specjalnych, należącego do włoskiej grupy o międzynarodowym zasięgu – poszukujemy ambitnej osoby na stanowisko handlowca.

Nasz Klient łączy włoską kulturę biznesową z doskonałą znajomością polskiego rynku hutniczego, budując sukces na najwyższej jakości produktów i relacjach opartych na zaufaniu. Jako nowoczesny dystrybutor, firma zapewnia swoim partnerom pełne wsparcie techniczne oraz terminowość dostaw, stawiając na innowacyjność w codziennych działaniach. Szukamy profesjonalisty, który dzięki swojej charyzmie i dużej samodzielności w negocjacjach, chce realnie wpływać na rozwój biznesu w strukturach grupy

Handlowiec

Nr ref.: 245/3/2026/MO/267589/jobs.pl Bydgoszcz (pomorskie)

Oferujemy

- Stabilne zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę z atrakcyjnym wynagrodzeniem podstawowym.
- Motywujący system premiowy uzależniony od osiągniętych wyników oraz realizacji planów sprzedażowych.
- Dodatkowe bonusy świąteczne.
- Duży zakres samodzielności, w tym uprawnienia do negocjowania cen i podejmowania decyzji zakupowych.
- Niezbędne narzędzia pracy, w tym komputer stacjonarny oraz telefon komórkowy.
- Realne możliwości rozwoju zawodowego i podnoszenia kompetencji w strukturach międzynarodowej grupy.

Zadania

- Prowadzenie aktywnej i konsekwentnej polityki sprzedaży
- Realizacje planów sprzedażowych
- Negocjacje handlowe: cen, terminów dostaw oraz warunków dostaw
- Aktywne poszukiwanie nowych dostawców i odbiorców
- Weryfikacja najkorzystniejszych ofert
- Budowanie długofalowych relacji z obecnymi kontrahentami krajowymi i zagranicznymi
- Prezentacje ofert i monitorowanie realizacji zleceńklientów
- Przygotowywanie dokumentów i ofert handlowych

Oczekujemy

- Minimum 2-letnie doświadczenie na podobnym stanowisku w branży hutniczej lub produkcyjnej.
- Umiejętność budowania i utrzymywania długofalowych relacji z klientami krajowymi oraz zagranicznymi.
- Znajomość języka angielskiego będzie dodatkowym atutem.
- Wysokie umiejętności negocjacyjne oraz biegłość w technikach sprzedaży.
- Samodzielność, odpowiedzialność oraz wysoka charyzma w działaniu.
- Proaktywna postawa w pozyskiwaniu nowych kontrahentów i weryfikacji ofert rynkowych.
- Konsekwencja i determinacja w realizacji założonych planów sprzedażowych.

- Umiejętność analitycznego monitorowania rynku.
- Biegła obsługa środowiska Windows oraz pakietu MS Office.
- Prawo jazdy kat. B

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia