Dla naszego Klienta – wielokrotnie nagradzanego lidera w sektorze usług logistycznych, specjalizującego się w kompleksowej obsłudze spedycyjnej – poszukujemy ambitnej osoby na stanowisko: Sales Executive

Nasz Klient to prężnie rozwijająca się organizacja, która sukces buduje na innowacyjnym podejściu do spedycji morskiej oraz doskonałej znajomości rynku kontenerowego. Jako nowoczesny operator logistyczny, firma zapewnia swoim partnerom pełne bezpieczeństwo i efektywność w handlu międzynarodowym, oferując wsparcie na każdym etapie łańcucha dostaw. Szukamy osoby, która chce realnie wpływać na rozwój biznesu i wspólnie z profesjonalnym zespołem umacniać pozycję firmy na rynku TSL.

Key account manager

Nr ref.: 192/3/2026/MO/267527/jobs.pl Gdynia (pomorskie)

Oferujemy

- Stabilna współpraca B2B z atrakcyjnym wynagrodzeniem podstawowym
- Motywujący system premiowy uzależniony od osiągniętych wyników
- Realne możliwości rozwoju zawodowego i podnoszenia kompetencji
- Samochód służbowy jako nowoczesne narzędzie pracy
- Prywatna opieka medyczna oraz ubezpieczenie na życie
- Karta MultiSport zapewniająca dostęp do obiektów sportowych

Zadania

- Aktywne pozyskiwanie klientów B2B na terenie całej Polski na usługi logistyczne (międzynarodowy transport kontenerowy)
- Nawiązywanie długotrwałych relacji z klientami
- Odbywanie spotkań biznesowych na terenie całego kraju
- Przygotowywanie ofert handlowych
- Prowadzenie negocjacji handlowych

Oczekujemy

- Minimum 2 letnie doświadczenie w transporcie morskim
- Umiejętność budowania i utrzymywania relacji
- Angielski w stopniu umożliwiającym swobodną komunikację
- Umiejętności negocjacyjne
- Umiejętność analitycznego myślenia
- Proaktywna i prokliencka postawa
- Znajomość rynku usług TSL
- Wysoka kultura osobista
- Umiejętność pracy w zespole
- Prawo jazdy kat. B

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia