Znasz rynek rekrutacji i sprzedaży B2B, płynnie posługujesz się językiem angielskim i szukasz skali, która pozwoli Ci rozwinąć skrzydła w pracy z międzynarodowym biznesem?

Nazywamy się Randstad i jesteśmy globalnym liderem w usługach HR. My nie tylko sprzedajemy nasze usługi ale projektujemy rozwiązania, które napędzają największe przedsiębiorstwa. Jeśli budowanie strategicznych relacji z klientami zagranicznymi, poszukiwanie najlepszych ekspertów na rynku i realny wpływ na rozwój biznesu to Twoja domena - dołącz do naszych zespołów w Warszawie!

Poszukujemy osób ze znajomością obszaru obsługi klienta (Customer Care), sprzedaży i marketingu (Sales & Marketing) LUB inżynierii i produkcji (Engineering & Manufacturing), które chcą dynamicznie rozwijać się sprzedażowo i rekrutacyjnie w jednym z tych zakresów na terenie Polski Centralnej i Wschodniej (województwa: mazowieckie, łódzkie, lubelskie oraz świętokrzyskie).

konsultant_ka ds. sprzedaży i rekrutacji - Customer Care, Sales & Marketing, Engineering

Nr ref.: 342/4/2026/JP/268255/jobs.pl Warszawa (mazowieckie)

Oferujemy

· **stabilne zatrudnienie** w oparciu o umowę o pracę w globalnej firmie o ugruntowanej pozycji na rynku

· **atrakcyjny system wynagrodzeń** (podstawa + system premiowy bez górnego limitu), który w pełni wynagradza Twoje sukcesy sprzedażowe i rekrutacyjne

· **nowoczesne narzędzia pracy** i pełen pakiet szkoleń rekrutacyjnych oraz sprzedażowych, które pomogą Ci osiągnąć mistrzostwo w swojej dziedzinie

· **elastyczny model pracy hybrydowej**, zapewniający równowagę między życiem zawodowym a prywatnym

· **bogaty pakiet benefitów:** karty sportowe, opieka medyczna, karta lunchowa (350 zł/msc), dodatkowe ubezpieczenie na życie, PPK

· **dodatkowe dni wolne** z okazji urodzin oraz na cele wolontariatu

· **wsparcie w rozwoju:** dofinansowanie do kursów, studiów podyplomowych, a także dostęp do platform do nauki języka angielskiego

· **różnorodne bonusy:** pakiet weterynaryjny dla pupili, refundacja na okulary, dostęp do aplikacji z ebookami, a także świętowanie stażu

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia

Zadania

· **rozwój sprzedaży:** aktywne pozyskiwanie nowych klientów (w tym dużych organizacji międzynarodowych i klientów zagranicznych) w zakresie usług HR i tworzenie szytych na miarę rozwiązań rekrutacyjnych na podległym rynku regionalnym

· **budowanie relacji:** nawiązywanie i utrzymywanie długoterminowych relacji z decydentami (Dyrektorami HR, Managerami Sprzedaży, Dyrektorami Operacyjnymi i Zarządzającymi)

· **reprezentacja:** reprezentowanie Randstad na branżowych spotkaniach, konferencjach i targach pracy w Warszawie i całym regionie

· **zarządzanie projektami rekrutacyjnymi i ich realizacja:** samodzielne prowadzenie kompleksowych projektów rekrutacyjnych na stanowiska white collar w wybranej specjalizacji (Customer Care / Sales & Marketing / Engineering & Manufacturing) – od pozyskania klienta po finalne zatrudnienie kandydata

· **analiza trendów:** śledzenie zmian na rynkach pracy w województwach mazowieckim, łódzkim, lubelskim oraz świętokrzyskim i dostosowanie strategii sprzedaży do aktualnych potrzeb międzynarodowych i lokalnych klientów

· **efektywność i organizacja:** samodzielne planowanie działań sprzedażowych i raportowanie wyników w systemach CRM i ATS

Oczekujemy

· **doświadczenia w sprzedaży usług B2B** (mile widziane branże: HR, doradztwo, szkolenia lub inne sektory usług biznesowych) – **zapraszamy osoby z silnym profilem sprzedażowym**, które chcą wejść w branżę rekrutacyjną

· **Doświadczenie w branży rekrutacyjnej** (z obszaru white collar w wymienionych specjalizacjach) będzie dużym atutem, ale nie jest warunkiem koniecznym w przypadku posiadania mocnych sukcesów handlowych B2B

· **Bardzo dobrej znajomości języka angielskiego (minimum B2/C1)** – warunek konieczny ze względu na codzienną współpracę i prowadzenie procesów biznesowych z klientami zagranicznymi

· Płynnej znajomości języka polskiego

· Znajomości polskiego rynku usług rekrutacyjnych lub rynków powiązanych z wybraną specjalizacją

· Wysoko rozwiniętych umiejętności interpersonalnych, prezentacyjnych i negocjacyjnych

· Samodzielności, proaktywności i doskonałej organizacji pracy własnej na szerokim rynku regionalnym

· Orientacji na realizację celów biznesowych i ambicji w dynamicznym rozwijaniu portfela klientów

· Czynnego **prawa jazdy kat. B** (mile widziane)