Znasz rynek rekrutacji, doskonale czujesz się w sprzedaży B2B i szukasz skali, która pozwoli Ci rozwinąć skrzydła?

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, poszukiwanie najlepszych ekspertów na rynku i realny wpływ na rozwój biznesu to Twoja domena - dołącz do naszych zespołów w Poznaniu!

Poszukujemy osób ze znajomością obszaru zasobów ludzkich i wsparcia biznesu (HR & Administracja), Finansów lub IT które chcą dynamicznie rozwijać się sprzedażowo i rekrutacyjnie na rynku wielkopolskim oraz w całym regionie Polski Północno-Zachodniej.

konsultant_ka ds. sprzedaży i rekrutacji - HR & Administracja, Finanse lub IT

Nr ref.: 45/5/2026/JP/268431/jobs.pl Poznań (wielkopolskie)

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 bezpośrednio i bez ograniczeń wynagradza Twoje sukcesy sprzedażowe i rekrutacyjne

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

· **elastyczny model pracy hybrydowej**, zapewniający doskonałą 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 zakresie usług HR i tworzenie szytych na miarę rozwiązań rekrutacyjnych na terenie województw: wielkopolskiego, kujawsko-pomorskiego, zachodniopomorskiego, lubuskiego oraz pomorskiego

· **budowanie relacji:** nawiązywanie i utrzymywanie długofalowych relacji biznesowych z decydentami (Dyrektorami HR, Managerami Operacyjnymi, Zarządami firm)

· **reprezentacja:** reprezentowanie Randstad na branżowych spotkaniach, konferencjach i regionalnych targach pracy

· **zarządzanie projektami rekrutacyjnymi i ich realizacja:** samodzielne prowadzenie kompleksowych projektów rekrutacyjnych na stanowiska white collar w jednej z podległych specjalizacji– od pozyskania klienta po finalne zatrudnienie kandydata

· **analiza trendów:** śledzenie zmian na podległych rynkach pracy i elastyczne dostosowanie strategii sprzedaży do aktualnych potrzeb klientów

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

Oczekujemy

· Minimum **2 lat udokumentowanego doświadczenia w sprzedaży usług B2B** (mile widziane branże: HR, doradztwo, szkolenia, usługi dla biznesu) – **szukamy mocnych osobowości sprzedażowych**, które chcą wejść w branżę HR lub doświadczonych już konsultantów_tek 360

· **Doświadczenia w branży rekrutacyjnej** – idealnie, jeśli znasz model pracy konsultanta 360*. *Warunek ten jest elastyczny w przypadku posiadania wybitnych i udokumentowanych sukcesów w czystej sprzedaży B2B*.

· Znajomości polskiego rynku usług rekrutacyjnych

· Wysoko rozwiniętych umiejętności interpersonalnych, negocjacyjnych i prezentacyjnych

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

· Płynnej znajomości języka polskiego

· Dobrej znajomości **języka angielskiego (minimum B2)**

· Orientacji na realizację celów biznesowych i ambicji w dynamicznym rozwijaniu portfela klientów w Polsce Północno-Zachodniej

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