Posiadasz już minimum **2-letnie doświadczenie w sprzedaży w obszarze gospodarowania odpadami**? Jeśli sprawnie poruszasz się w branży odpadów przemysłowych, potrafisz doradzać partnerom biznesowym i chcesz wziąć odpowiedzialność za rozwój powierzonego regionu, to świetnie się składa, ponieważ dla naszego Klienta z woj. śląskiego szukamy **Key Account Managera**. Daj sobie szansę na rozwój i aplikuj już dziś!

Key Account Manager (k/m)

Nr ref.: 259/5/2026/MK/268661/jobs.pl Zabrze (śląskie)

Oferujemy

- Stabilną współpracę z atrakcyjnym wynagrodzeniem podstawowym
- Motywujący system premiowy uzależniony od osiągniętych wyników
- Możliwość realnego wpływu na strategię sprzedaży i rozwoju rynku
- Pakiet benefitów oraz niezbędne narzędzia pracy

Zadania

- Aktywna sprzedaż i rozwijanie relacji z Klientami na powierzonym regionie (woj. śląskie, dolnośląskie, opolskie)
- Doradztwo techniczno-handlowe oraz prowadzenie negocjacji
- Przygotowanie ofert handlowych, prezentacji sprzedażowych i raportów
- Poszukiwanie nowych możliwości sprzedaży oraz analiza rynku i konkurencji
- Wsparcie w prowadzeniu akcji promocyjnych i działań marketingowych

Oczekujemy

- **przynajmniej 2-letniego doświadczenia na podobnym stanowisku związanym z gospodarowaniem odpadami**
- umiejętności rozwiązywania problemów, odporności na stres, bardzo dobrej organizacji czasu pracy
- wysokiej kultury osobistej, dużych zdolności komunikacyjnych oraz umiejętności pracy w zespole
- przedsiębiorczości oraz zaangażowania w wykonywanie powierzonych zadań
- znajomości technik sprzedaży i negocjacji z klientem
- znajomości programów komputerowych z pakietu MS Office (biegłej znajomość aplikacji Excel)
- Mile widziane:
- Wykształcenie wyższe z zakresu ochrony środowiska
- Komunikatywna znajomość j. angielskiego (B2/C1)
- Znajomość branży gospodarki odpadami przemysłowymi

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia