Obecnie dla naszego Klienta - dostawcy usług serwisowych oraz rozwiązań technicznych między innymi dla przemysłu morskiego i offshore, poszukujemy osoby na stanowisko **area sales managera.**

Masz co najmniej 3-letnie doświadczenie w sektorze morskim lub przemysłowym, a proces sprzedaży „customowych” rozwiązań technicznych to Twoja mocna strona?

Cenisz sobie samodzielność, a Twoim żywiołem jest aktywne pozyskiwanie nowych klientów i przekuwanie relacji w konkretne wyniki sprzedażowe?

To może być oferta dla Ciebie. Aplikuj!

area sales manager

Nr ref.: 166/2/2026/AG/266998/jobs.pl Gdańsk (pomorskie)

Oferujemy

- zatrudnienie w oparciu o umowę o prace lub B2B
- przy umowie B2B dedykowana pula dni wolnych od realizacji zadań
- dofinansowanie do karty sportowej, opieki medycznej oraz ubezpieczenia grupowego
- bezpłatny dostęp do platformy językowej, umożliwiającej naukę między innymi języka angielskiego
- integracyjne spotkania i wyjazdy, wspólne celebrowanie ważnych chwil
- program rekomendacji dla pracowników

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia

Zadania

- opieka nad procesami sprzedaży specjalistycznych usług i rozwiązań technicznych dla klientów z branży morskiej i offshore
- aktywne pozyskiwanie projektów na rynku europejskim - od identyfikacji potrzeby po finalizację umowy
- rozwijanie relacji z obecnymi klientami oraz rozwój nowych kontraktów (armatorzy, fleet managerowie, stocznie)
- prowadzenie negocjacji handlowych oraz udział w ustalaniu warunków realizacji projektów we współpracy z zespołami technicznymi
- współtworzenie strategii sprzedażowej dla wybranego regionu oraz rekomendowanie kierunków rozwoju oferty
- reprezentowanie firmy na targach i wydarzeniach branżowych jako ekspert rynkowy

Oczekujemy

- minimum 3-letniego doświadczenia w sprzedaży B2B w branży morskiej, offshore, stoczniowej lub przemysłowej
- doświadczenia w sprzedaży usług serwisowych, projektów technicznych lub rozwiązań "szytych na miarę"
- umiejętności samodzielnego prowadzenia procesu sprzedaży od pierwszego kontaktu do podpisania umowy

- wysokich kompetencji w prowadzeniu negocjacji biznesowych w projektach technicznych
- zaawansowanej znajomości języka angielskiego jako narzędzia codziennej pracy z klientem międzynarodowym
- doświadczenia w pracy z systemem CRM