Dla naszego Klienta - wiodącego, międzynarodowego dostawcy specjalistycznych systemów inżynieryjnych i aparatury kontrolno-pomiarowej stosowanej w kluczowych gałęziach przemysłu - poszukujemy zaangażowanego profesjonalisty na stanowisko **Sales Engineera (k/m/x)**.

Jeśli pasjonuje Cię nowoczesna elektronika, znasz specyfikę profesjonalnej aparatury kontrolno-pomiarowej i chcesz rozwijać sprzedaż B2B w oparciu o eksperckie doradztwo techniczne na terenie południowej Polski, ta rola otworzy przed Tobą nowe możliwości. Zaaplikuj i porozmawiajmy o szczegółach!

Sales Engineer (Test & Measurement)

Nr ref.: 308/6/2026/OW/269158/jobs.pl Katowice (śląskie)

Oferujemy

- zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę u stabilnego lidera rynkowego
- atrakcyjne wynagrodzenie podstawowe oraz system premiowy
- niezbędne narzędzia pracy (samochód służbowy, telefon, komputer)
- dużą autonomię w planowaniu działań, elastyczność oraz możliwość pracy w trybie hybrydowym/home office w powierzonym regionie
- pracę w kulturze opartej na różnorodności, inkluzywności i równych szansach, gdzie każdy pracownik może rozwijać swój pełny potencjał
- silne wsparcie międzynarodowego zespołu inżynierów i ekspertów w procesie doradztwa technicznego
- szkolenia wprowadzające i projektowe
- benefity pozapłacowe

Zadania

- rozwój rynku oraz aktywna sprzedaż zaawansowanych urządzeń z portfolio aparatury kontrolno-pomiarowej firmy na terenie południowej Polski
- planowanie i skuteczna realizacja działań handlowych w ramach przypisanego regionu oraz bazy kluczowych klientów
- budowanie silnych, partnerskich relacji z klientami oraz dbanie o najwyższy standard długofalowej współpracy
- odpowiedzialność za pełny proces sprzedaży
- współpraca z międzynarodowymi strukturami wsparcia technicznego
- aktywne mapowanie rynku i identyfikowanie nowych szans biznesowych
- monitorowanie trendów oraz reprezentowanie marki podczas targów i kluczowych wydarzeń branżowych

Oczekujemy

- wykształcenia wyższego (inżynierskie lub magisterskie) na kierunku elektronika, telekomunikacja, inżynieria mikrofalowa i antenowa, technologia radiowa, elektrotechnika, teleinformatyka lub pokrewnych o profilu technologicznym
- minimum 3 lata doświadczenia w sprzedaży B2B, doradztwie technicznym w branży aparatury pomiarowej, telekomunikacji, elektronice przemysłowej lub podobnych
- znajomości języka angielskiego na poziomie minimum B2+, umożliwiającej swobodną komunikację biznesową oraz techniczną z zagranicznym zespołem oraz klientami

- wysoko rozwiniętych kompetencji prezentacyjnych, negocjacyjnych, handlowych oraz komunikacyjnych, umożliwiających swobodny dialog zarówno z inżynierami, jak i kadrą zarządzającą
- samodzielności w zarządzaniu czasem pracy, gotowości do regularnych podróży służbowych oraz prawa jazdy kat. B
- wysokiej kultury inżynierskiej, naturalnej dociekliwości technologicznej oraz gotowości i chęci do stałego poszerzania wiedzy
- mile widziane jest wcześniejsze doświadczenie zawodowe na stanowiskach związanych z projektowaniem elektroniki, rozwojem oprogramowania, inżynierią testów i podobnych stanowiskach
- mile widziana znajomość systemów CRM (SAP, Salesforce)

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia