Szukasz technicznego produktu klasy premium i chcesz mieć realny wpływ na rozwój sprzedaży w kraju oraz na rynku UE?

Dla naszego Klienta – czołowego producenta profesjonalnych systemów szlifierskich (od ciężkiego przemysłu po precyzyjne rzemiosło) – poszukujemy doświadczonego specjalisty do zespołu handlowego.

Szukamy osoby, która sprawnie porusza się w segmencie B2B, stawia na partnerskie relacje z klientami i chce reprezentować uznaną markę.

Brzmi jak Twoje kolejne wyzwanie? Aplikuj!

- **Stanowisko:** Inżynier Sprzedaży (m/k/x)
- **Lokalizacja:** cała Polska (praca mobilna)

Inżynier Sprzedaży (m/k/x) -materiały ścierne

Nr ref.: 341/6/2026/RG/269191/jobs.pl Kraków (małopolskie)

Oferujemy

- oferujemy konkurencyjne wynagrodzenie oraz możliwość wyboru formy zatrudnienia w oparciu o Umowę o Pracę (UoP) lub kontrakt B2B.
- stabilność i rozwój: pracę w rozwijającej się firmie o ugruntowanej pozycji na rynku, zapewniającą stabilne warunki zatrudnienia,
- inwestycja w Twoją wiedzę: bogaty pakiet szkoleń i możliwości rozwoju zawodowego, dzięki którym będziesz na bieżąco z najnowszymi trendami w branży,
- narzędzia i mobilność: dostęp do niezbędnych narzędzi pracy, w tym samochód służbowy na wyposażeniu stanowiska,
- współpraca z ekspertami: codzienną współpracę z doświadczonym i profesjonalnym zespołem, gotowym do dzielenia się wiedzą.

Zadania

Obszar sprzedaży:

- pozyskiwanie nowych klientów i otwieranie strategicznych rynków dla zaawansowanych produktów i technologii,
- współtworzenie i wdrażanie strategii sprzedażowej ukierunkowanej na osiągnięcie ambitnych celów finansowych i wolumenowych,
- prowadzenie skomplikowanych negocjacji handlowych i kontraktowanie długoterminowych projektów,
- identyfikowanie trendów rynkowych i na ich podstawie formatowanie pogłębionej strategii sprzedażowej,
- reprezentowanie firmy na targach branżowych, seminariach i kluczowych spotkaniach biznesowych,
- aktywny udział w tworzeniu wizerunku firmy jako eksperta technologicznego na rynku.

Doradztwo Technologiczne i Wdrażanie Rozwiązań:

- prowadzenie audytów technicznych u klienta, w celu identyfikacji realnych potrzeb i możliwości optymalizacji procesów,
- promowanie i prezentacja innowacyjnych rozwiązań, które generują wymierne korzyści

technologiczne (np. zwiększenie efektywności, redukcja kosztów),

- zarządzanie relacjami z kluczowymi klientami i partnerami strategicznymi w celu maksymalizacji efektywności portfela zleceń.

Oczekujemy

- praktyczne doświadczenie: minimum 3 lata doświadczenia w pracy z maszynami i narzędziami do **obróbki powierzchni/szlifowania**,
- wiedza techniczna: preferowane wykształcenie techniczne (np. technologia drewna lub pokrewne), ale rozważymy również kandydatów z udokumentowanym, praktycznym doświadczeniem jako **technik lub serwisant**,
- umiejętności doradcze: zdolność do profesjonalnego doboru narzędzi ściernych oraz skutecznego przekazywania wiedzy i wsparcia technicznego klientom,
- kompetencje miękkie: doskonałe umiejętności komunikacyjne, dbałość o szczegóły oraz wysoka kultura pracy zespołowej,
- organizacja i skuteczność: samodzielność, skuteczność w działaniu, dobra organizacja pracy i silne nastawienie na rezultaty i potrzeby klienta,
- języki: komunikatywna znajomość języka angielskiego oraz gotowość do podróży służbowych (posiadanie prawa jazdy kat. B).

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia