Chcesz pracować w firmie, gdzie nikt nie rozlicza Cię z każdego kliknięcia w systemie CRM i daje pełną autonomię w działaniu? Jesteś doświadczonym inżynierem lub handlowcem, który nie boi się wyjść w teren, potrafi z pasją pozyskiwać klientów w zakładach przemysłowych i ma ambicję, by od zera zbudować swój własny, silny rynek na północy Polski? W firmie z branży pomp przemysłowych i systemów pompowych szukamy właśnie Ciebie. Jesteśmy kluczowym inżynieryjnym dystrybutorem i partnerem serwisowym światowych liderów w produkcji zaawansowanych urządzeń przemysłowych. Nie szukamy człowieka od klikania w tabelki, lecz rynkowego zdobywcy z krwi i kości, który posiada już twarde doświadczenie w sprzedaży technicznej B2B i swobodnie rozmawia z dyrektorami technicznymi czy kierownikami utrzymania ruchu. Choć znajomość samej techniki pompowej będzie dużym atutem, kluczowy jest dla nas Twój handlowy warsztat, znajomość specyfiki przemysłu i umiejętność otwierania nowych drzwi. Na co dzień dostajesz wsparcie naszego wewnętrznego działu inżynieryjnego, który zdejmuje z Twoich barków całą biurokrację, rysunki techniczne i dobory rozwiązań, żebyś Ty mógł skupić się wyłącznie na relacjach i budowaniu biznesu w terenie.

Inżynier Sprzedaży

Nr ref.: 346/6/2026/MO/269196/jobs.pl Grójec (mazowieckie)

Oferujemy

-Stabilne zatrudnienie na umowę o pracę

-Atrakcyjny i jasny system prowizyjny, oparty bezpośrednio na marży z kontraktów.

-Komfortową podstawę wynagrodzenia na start, zapewniającą spokój podczas budowania rynku.

-Pełną autonomię, stawiamy na zaufanie, a nie kontrolę.

-Samochód służbowy do celów prywatnych bez limitu kilometrów

-Wsparcie inżynieryjnego back office

-Pakiet szkoleń, który wdroży Cię w zaawansowaną technikę pompową.

Zadania

-Aktywne pozyskiwanie nowych klientów oraz utrzymywanie długofalowych relacji z obecnymi partnerami

-Doradztwo techniczne i sprzedaż pomp szlamowych i przemysłowych dostosowanych do potrzeb klientów

-Przygotowywanie ofert handlowych, prezentacji i negocjowanie warunków współpracy

-Współpraca z działem technicznym i produkcyjnym w celu optymalizacji oferty i realizacji zamówień

-Monitorowanie rynku oraz analiza potrzeb klientów i konkurencji

-Udział w targach branżowych oraz innych wydarzeniach

Oczekujemy

-Wykształcenie wyższe techniczne (preferowane kierunki: mechanika, budowa maszyn, inżynieria środowiska lub pokrewne)

-Minimum 2-3 lata doświadczenia na podobnym stanowisku, najlepiej w branży pomp lub

urządzeń przemysłowych

-Znajomość budowy i działania pomp szlamowych oraz przemysłowych

-Umiejętność doboru i rekomendacji rozwiązań technicznych

-Umiejętności negocjacyjne i sprzedażowe

-Komunikatywność, samodzielność i dobra organizacja pracy

-Gotowość do wyjazdów służbowych - praca w terenie oraz home office

-Znajomość języka angielskiego na poziomie komunikatywnym

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia