Dla naszego Klienta – prężnie rozwijającej się firmy z branży budowlanej, specjalizującej się w projektowaniu, sprzedaży oraz wynajmie nowoczesnych systemów szalunków ściennych i stropowych dla budownictwa żelbetowego – poszukujemy zaangażowanej osoby na stanowisko **Doradcy Techniczno-Handlowego.**

Doradca techniczno-handlowy

Nr ref.: 443/6/2026/KB/269298/jobs.pl Końskie (świętokrzyskie)

Oferujemy

- **Stabilne zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę** (pierwsza umowa na okres próbny 3 miesięcy, z intencją długofalowej współpracy).
- **Atrakcyjny system premiowy** powiązany bezpośrednio z osiąganymi wynikami handlowymi i sprzedażą.
- Elastyczność organizacji pracy: **możliwość pracy w modelu zdalnym lub hybrydowym** (w zależności od Twojego miejsca zamieszkania).
- Narzędzia niezbędne do wykonywania pracy na tym stanowisku.

Zadania

- Aktywne pozyskiwanie nowych klientów na terenie Polski (generalnych wykonawców, firm podwykonawczych oraz biur projektowo-konstrukcyjnych).
- Budowanie i utrzymywanie długofalowych relacji biznesowych z obecnymi oraz nowymi partnerami handlowymi firmy
- Doradztwo techniczne w zakresie optymalnego doboru systemów szalunków ściennych i stropowych do specyfikacji danego projektu budowlanego.
- Przygotowywanie kalkulacji, ofert handlowych oraz umów w modelu sprzedaży oraz wynajmu systemów szalunkowych.
- Opracowywanie projektów rozstawienia szalunków oraz specyfikacji materiałowych przy użyciu dedykowanego oprogramowania inżynieryjnego.
- Prowadzenie negocjacji handlowych, monitorowanie realizacji kontraktów oraz dbanie o terminowość dostaw sprzętu na budowy.
- Regularne wizyty techniczno-handlowe w terenie (biura projektowe, siedziby firm, bezpośrednie spotkania na placach budowy).

Oczekujemy

- Znajomość branży szalunkowej: Praktyczna wiedza z zakresu systemów szalunków ściennych i stropowych (znajomość technologii, typów deskowań i zasad ich doboru do konstrukcji żelbetowych).
- Umiejętność czytania dokumentacji technicznej: Swobodne analizowanie projektów konstrukcyjnych i rysunków architektoniczno-budowlanych w celu przygotowania oferty.
- Obsługa oprogramowania inżynieryjnego: Znajomość specjalistycznych programów do projektowania i rozliczania szalunków (np. Tipos, DokaCAD, PERI CAD lub pokrewnych opartych na środowisku AutoCAD).
- Doświadczenie w B2B w budownictwie: Doświadczenie w pozyskiwaniu i obsługiwaniu klientów biznesowych (generalni wykonawcy, podwykonawcy, biura projektowe).
- Gotowość do intensywnej pracy mobilnej: Prawo jazdy kat. B oraz otwartość na częste

podróże służbowe (praca na terenie większości Polski, wizyty na budowach i w biurach projektowych).

- Podwójna elastyczność sprzedażowa: Umiejętność prowadzenia procesów zarówno w modelu sprzedaży, jak i wynajmu długoterminowego.
- Samodzielność w organizacji czasu pracy i planowaniu tras.
- Odporność na stres i umiejętność szybkiego reagowania na dynamiczne zmiany na budowach.

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia