Dla naszego Klienta - stabilnego polskiego producenta **wysokiej jakości mebli łazienkowych,** poszukujemy otwartej, zmotywowanej i nastawionej na relacje osoby do zespołu sprzedaży B2B.

Nasz klient jest **kameralną firmą o stabilnej pozycji na rynku**, w której pracownicy zostają na lata. Poszukujemy osoby, która dołączy do biura w **Szczecinie (Prawobrzeże)** w trybie **pracy stacjonarnej** i będzie rozwijać sprzedaż w Polsce i za granicą.

Doradca Techniczno-Handlowy/Doradczyni techniczno-handlowa

Nr ref.: 7/7/2026/ZD/269323/jobs.pl Szczecin (zachodniopomorskie)

Oferujemy

- **Stabilny start:** Dajemy Ci do dyspozycji **gotową bazę klientów**, na której od razu zaczynasz pracę i budujesz swoje wyniki.
- **Świetną atmosferę pracy:** Dołączasz do małego, zgranego zespołu w stabilnej firmie z bardzo niską rotacją - ludzie pracują tu długo i chętnie.
- **Bezpieczne zatrudnienie:** Stabilną umowę o pracę bezpośrednio u producenta.
- **Atrakcyjne wynagrodzenie:** Stałą podstawę oraz przejrzysty, mierzalny i motywujący system premiowy uzależniony od Twoich wyników.
- **Niezbędne narzędzia oraz wsparcie:** Pełne wdrożenie w produkty z portfolio mebli łazienkowych oraz pomoc doświadczonego zespołu.
- **Pakiet benefitów pozapłacowych:** M.in. prywatna opieka medyczna oraz ubezpieczenie na życie.

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia

Zadania

- **Praca na gotowej bazie klientów** B2B - dbanie o bieżące relacje, analizowanie potrzeb i podnoszenie wartości sprzedaży u dotychczasowych partnerów.
- **Aktywne pozyskiwanie nowych klientów** na rynku polskim oraz rynkach europejskich (np. salony łazienkowe, sieci handlowe, dystrybutorzy, deweloperzy).
- Kompleksowa obsługa procesu sprzedażowego - od pierwszego kontaktu, przez doradztwo produktowe i przygotowanie ofert, po negocjacje i finalizację umów.
- Monitorowanie rynku meblarskiego, działań konkurencji oraz wprowadzanie nowych kolekcji mebli łazienkowych do oferty partnerów.
- Raportowanie wyników i efektywne zarządzanie relacjami w systemie CRM.

Oczekujemy

- **Gotowość do stałej pracy stacjonarnej** w biurze w Szczecinie (Prawobrzeże) – szukamy osoby

nastawionej na długofalową współpracę.

- **Bardzo dobra znajomość języka angielskiego** (min. B2/C1), umożliwiająca swobodne prowadzenie negocjacji i budowanie relacji z zagranicznymi kontrahentami.
- Doświadczenie w sprzedaży B2B (mile widziane w branży meblarskiej, wyposażenia wnętrz, wykończenia budowlanego lub technicznej).
- Umiejętność łatwego nawiązywania kontaktów oraz wyraziste nastawienie na cel i rozwój.
- Dobra znajomość pakietu MS Office (w szczególności Excel i PowerPoint do przygotowywania prezentacji oraz ofert).