Jesteśmy globalnym liderem w obszarze rekrutacji, a naszą misją jest łączenie ludzi z możliwościami. W dziale Operational Talent Solutions specjalizujemy się w rekrutacji i dostarczaniu pracowników na stanowiska operacyjne (produkcyjne i magazynowe), pomagając firmom efektywnie budować zespoły.

Aktualnie szukamy energicznej i ambitnej osoby, która obejmie rolę Business Development Specialist w linii OTS w obszarze grey collars. Na tym stanowisku będziesz odpowiedzialny/a za działania mające na celu pozyskiwanie nowych zleceń rekrutacyjnych.

Business Development Specialist

Nr ref.: 161/5/2026/EK/268556/jobs.pl Warszawa (mazowieckie)

Oferujemy

- zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę
- wynagrodzenie zasadnicze oraz system premiowy
- samochód służbowy
- prywatną opiekę medyczną (Medicover lub Luxmed) oraz wsparcie psychologiczne
- ubezpieczenie na życie w PZU
- kartę lunchową
- kartę sportową (Multisport lub Medicover Sport)
- darmowy dostęp do ebooków i audiobooków,
- pakiet weterynaryjny i wiele innych!

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia

Zadania

- aktywne pozyskiwanie nowych oraz rozwijanie współpracy z obecnymi klientami w ramach dedykowanej specjalizacji skilled trade
- budowanie trwałych relacji z klientami i prowadzenie negocjacji handlowych
- przygotowywanie i prezentowanie ofert handlowych oraz umów sprzedażowych
- finalizowanie transakcji i zapewnienie terminowego zamknięcia sprzedaży
- analiza rynku i identyfikowanie trendów oraz szans biznesowych
- realizacja KPIs ilościowych oraz budżetowych
- reprezentowanie firmy na targach, konferencjach i innych wydarzeniach branżowych na rzecz promowania wizerunku Randstad jako eksperta w dziedzinie usług HR
- współpraca z rekruterami oraz innymi osobami na stanowiskach sprzedażowych w celu zapewnienia spójnych działach biznesowych

Oczekujemy

- minimum 4 lat doświadczenia na samodzielnym stanowisku związanym z aktywną sprzedażą

usług B2B (preferowane usługi rekrutacyjne)

- doświadczenia w kompleksowym prowadzeniu procesów sprzedaży, negocjacjach, spotkaniach handlowych
- doskonałych umiejętności komunikacyjnych i negocjacyjnych
- umiejętności analitycznego myślenia i rozwiązywania problemów
- dobrej znajomości języka angielskiego
- dostępności do wyjazdów służbowych na terenie całego kraju
- czynnego prawa jazdy kat B