Posiadasz bogate doświadczenie w obszarze automatyzacji magazynowej, robotyzacji przemysłowej lub intralogistyki?

Złożone procesy sprzedażowe B2B i budowanie relacji na szczeblu zarządczym to Twoja codzienność?

Dla naszego Klienta - uznanego na rynku europejskim dostawcy nowoczesnych technologii automatyzacji magazynów i systemów AGV/AMR – poszukujemy osoby na stanowisko Client Director (k/m/x).

Szukamy eksperta, który posiada ugruntowaną wiedzę w branży intralogistyki lub robotyzacji i potrafi skutecznie zarządzać złożonymi procesami handlowymi B2B.

To samodzielna i niezależna rola stworzona dla menedżera, który będzie potrafił kreować strategię rynkową, docierał do kluczowych decydentów i skutecznie rozwijał portfel strategicznych kontraktów w Polsce.

Client Director (intralogistics solutions)

Nr ref.: 75/7/2026/OW/269396/jobs.pl Katowice (śląskie)

Oferujemy

- zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę lub współpraca B2B w strukturach dynamicznie rozwijającego się, międzynarodowego lidera technologicznego
- atrakcyjne wynagrodzenie podstawowe oraz system premiowy powiązany z wynikami sprzedaży
- samodzielne i pełne wyzwań stanowisko z realnym wpływem na strategię i sukces firmy na rynku polskim
- wszystkie niezbędne narzędzia pracy klasy premium (samochód służbowy, laptop, telefon) do celów służbowych i prywatnych
- możliwość stałego podnoszenia kwalifikacji oraz udział w międzynarodowych projektach wdrożeniowych z zakresu Przemysłu 4.0
- wsparcie ze strony polskiego i międzynarodowego zespołu inżynieryjnego, projektowego oraz wdrożeniowego na każdym etapie procesu
- elastyczny czas pracy i partnerską kulturę organizacyjną stawiającą na samodzielność
- pracę w modelu mobilnym/zdalnym w elastycznych godzinach

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia

Zadania

- rozwój sprzedaży zautomatyzowanych systemów magazynowych oraz robotów mobilnych (AGV i AMR) w Polsce
- tworzenie i realizacja strategii sprzedażowej na rynku polskim
- aktywne poszukiwanie i pozyskiwanie nowych klientów oraz partnerów biznesowych
- opieka nad kluczowymi klientami i budowanie z nimi długofalowych relacji
- analiza potrzeb klientów, doradztwo techniczne i dobór odpowiednich rozwiązań z zakresu automatyzacji
- prowadzenie negocjacji handlowych i ustalanie warunków kontraktów

- przygotowywanie ofert, wycen i analiz opłacalności we współpracy z zespołami inżynieryjnymi, projektowymi, serwisowymi i operacyjnymi
- monitorowanie rynku, śledzenie działań konkurencji oraz trendów w branży
- reprezentowanie firmy na targach, konferencjach i spotkaniach biznesowych
- udział w rocznym planowaniu sprzedaży oraz tworzenie prognoz rynkowych
- dbanie o wysoki poziom satysfakcji klientów w całym cyklu sprzedaży i projektu
- wspieranie inicjatyw ciągłego doskonalenia i rozwoju w firmie

Oczekujemy

- doświadczenia w branży automatyzacji magazynowej, intralogistyki, robotyki przemysłowej lub systemów AGV/AMR
- minimum 5 lat doświadczenia w aktywnej sprzedaży bezpośredniej B2B
- praktycznej znajomości specyfiki rynku oraz doświadczenia w prowadzeniu złożonych, wysokobudżetowych procesów handlowych
- znajomości języka angielskiego na poziomie minimum B2 (do codziennej współpracy z międzynarodową centralą)
- wykształcenia wyższego (preferowane techniczne, logistyczne lub biznesowe)
- umiejętności budowania relacji biznesowych i prowadzenia rozmów na każdym szczeblu
- prawa jazdy kat. B oraz gotowości do podróży służbowych na terenie kraju
- samodzielności, świetnej organizacji pracy własnej oraz silnego zorientowania na realizację celów i sprzedaż doradczą
- chęci do partnerskiej współpracy z wszystkimi działami w firmie
- doskonałych umiejętności komunikacyjnych, negocjacyjnych i prezentacyjnych