Dla naszego klienta, firmy, która dostarcza rozwiązania z zakresu przenośnych instalacji elektrycznych, rozdzielnic budowlanych oraz osprzętu siłowego, poszukujemy zaangażowanej i samodzielnej osoby na stanowisko **Doradcy/Doradczyni Techniczno-Handlowego.**

Doradca Techniczno-Handlowy/Doradczyni techniczno-handlowa

Nr ref.: 78/7/2026/MP/269399/jobs.pl Szczecin (zachodniopomorskie)

Czego możesz od nas oczekiwać?

- **Stabilne zatrudnienie** w oparciu o Umowę o pracę.
- Atrakcyjne wynagrodzenie: **konkurencyjna podstawa + motywacyjny system premiowy** uzależniony od Twoich wyników.
- Pracę w komfortowym biurze w Szczecinie.
- **Dużą swobodę działania** – cenimy inicjatywę, samodzielność i brak korporacyjnych procedur. Twój głos ma znaczenie!
- Kompletne wdrożenie produktowe i techniczne.
- Narzędzia niezbędne do wykonywania pracy (telefon, laptop).

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia

Jakie będą Twoje zadania?

- Aktywne pozyskiwanie nowych **klientów** (B2B) na rynku polskim oraz budowanie z nimi długofalowych relacji biznesowych.
- **Doradztwo techniczne** i pomoc klientom w doborze optymalnych rozwiązań z asortymentu firmy (rozdzielnice przenośne, przedłużacze, systemy zasilania tymczasowego).
- Projektowanie dedykowanych **rozwiązań** pod specyficzne wymagania klientów oraz przygotowywanie ofert handlowych.
- Budowanie i umacnianie **obecności marki** na rynku krajowym (m.in. poprzez identyfikację nowych nisz rynkowych i kanałów dotarcia).
- Analiza rynku, monitorowanie działań konkurencji oraz realizacja założonych celów sprzedażowych.

Czego oczekujemy od Ciebie?

- Doświadczenie w sprzedaży B2B **oraz doradztwie techniczno-handlowym** – warunek konieczny (mile widziane doświadczenie w branży elektrotechnicznej lub pokrewnej).
- Poparte sukcesami **doświadczenie w aktywnym pozyskiwaniu klientów** w sektorze inwestycyjnym/budowlanym.
- Umiejętność **analizy potrzeb klienta i projektowania dla niego rozwiązań** technicznych/produktowych.
- Znajomość specyfiki branży **budowlanej oraz branży eventowej** (będzie to Twoim ogromnym atutem!).

- Doświadczenie w procesach związanych z wprowadzaniem produktów na rynek i **budowaniem widoczności marki**.
- Wysoko rozwinięte umiejętności interpersonalne, negocjacyjne i prezentacyjne.
- Samodzielność, doskonała organizacja pracy własnej oraz nastawienie na realizację celów.