Do działu sprzedaży wewnętrznej u naszego klienta poszukujemy zaangażowanej osoby na stanowisko ds. zarządzania zapytaniami.

W tej roli będziesz stanowić centralny punkt kontaktowy pomiędzy klientami, działem sprzedaży, technicznymi działami specjalistycznymi oraz działem zarządzania zamówieniami. Będziesz koordynować zapytania ofertowe klientów, wspierać procesy ofertowe i dbać o profesjonalną komunikację na wszystkich etapach inicjowania sprzedaży.

request management specialist with german

Nr ref.: 232/7/2026/AR/269566/jobs.pl Opole (opolskie)

Czego możesz od nas oczekiwać?

- praca hybrydowa - 1 raz w tygodniu obecność w biurze we Wrocławiu lub Opolu (możliwość większej elastycznoci dla osób mieszkający ponad 100 km od biura)
- zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę
- dostęp do platformy do nauki języków obcych
- workation - możliwość pracy z dowolnego miejsca w Unii Europejskiej przez 21 dni w roku, z drobnymi wyjątkami
- kafeteria myBenefit i karty sportowej: wybieraj spośród szerokiej gamy benefitów, które najlepiej odpowiadają Twoim potrzebom. Aktywność fizyczna i relaks są na wyciągnięcie ręki!
- opieka medyczna
- pethelp - opieka medyczna dla zwierząt
- ubezpieczenie grupowe na życie
- świadczenia z ZFŚS: dofinansowanie do wypoczynku, współfinansowanie opieki/rekreacji dla dzieci, działalność kulturalno – oświatowa, bonus świąteczny.

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia

Jakie będą Twoje zadania?

- sterowanie i koordynacja zapytań klientów w trakcie całego procesu zapytania i oferty.
- obsługa portali B2B oraz pobieranie, weryfikacja i przekazywanie dokumentacji przetargowej do właściwych działów merytorycznych.
- tworzenie i prowadzenie szans sprzedaży oraz elektronicznych akt w systemach CRM.
- przeprowadzanie weryfikacji ofert oraz zapewnienie kompletności i jakości składanej dokumentacji.
- przygotowanie, wsparcie oraz podsumowanie negocjacji cenowych i umownych.
- dokumentowanie wyników negocjacji i decyzji klientów.
- bliska współpraca z działem Key Account Management, działem technicznym, zarządzaniem zamówieniami oraz controllingiem.
- utrzymanie i zapewnienie jakości danych klientów oraz danych sprzedażowych.
- udział w doskonaleniu procesów oraz dalszym rozwoju narzędzi i procedur roboczych.
- wspieranie działów specjalistycznych oraz klientów w procesach wyjaśniających i uzgodnieniowych.

Czego oczekujemy od Ciebie?

Czego oczekujemy od ciebie?

- wykształcenie wyższe (handlowe, zarządzanie, inżynieria biznesowa, informatyka gospodarcza lub pokrewnym)
- doświadczenie w wewnętrznym dziale sprzedaży, zarządzaniu ofertami lub wsparciu klienta (Customer Support) będzie atutem
- biegła obsługa pakietu MS Office, w szczególności programu Excel
- znajomość systemów CRM
- mile widziana znajomość SAP, SharePoint, Confluence lub Jira
- silna orientacja na klienta i obsługę
- zorganizowany, samodzielny i zorientowany na rozwiązania styl pracy
- wysokie umiejętności komunikacyjne oraz czerpanie radości ze współpracy z różnymi interesariuszami
- wymagana bardzo dobra znajomość języka niemieckiego - min. B2.C1
- mile widziana dobra znajomość języka angielskiego.