Posiadasz wykształcenie techniczne i doświadczenie w branży budowlanej? Szukasz miejsca, w którym Twoje zaangażowanie i żyłka handlowa zostaną przełożone na ambitne projekty inżynieryjne? Wierzymy, że za sukcesem naszych rozwiązań stoją ludzie, którzy potrafią dostrzec wyzwania na placu budowy i zaproponować partnerom biznesowym konkretne, oszczędne i bezpieczne technologie.

Szukamy osoby dynamicznej, nastawionej na realizację celów i świetnie czującej się w pracy terenowej.

Dołącz do nas, twórz z nami stabilne fundamenty nowatorskich inwestycji i rozwijaj swój potencjał jako Regionalny Inżynier Sprzedaży!

Regionalny Inżynier Sprzedaży

Nr ref.: 348/7/2026/MO/269691/jobs.pl Gdańsk (pomorskie)

Czego możesz od nas oczekiwać?

- stabilne zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę
- wynagrodzenie złożone z części stałej oraz nielimitowany system premiowy powiązany z wynikami pracy
- interesującą pracę pełną wyzwań pracę
- szkolenia oraz możliwość rozwoju zawodowego w międzynarodowym środowisku, w firmie będącej liderem w swojej branży
- profesjonalne narzędzia pracy (samochód klasy D, laptop, telefon)
- prywatna opieka medyczna
- dofinansowanie zajęć sportowych

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia

Jakie będą Twoje zadania?

- realizacja celów handlowych i marketingowych i odpowiedzialność za budżet na obszarze województw pomorskiego, warmińsko-mazurskiego, kujawsko-pomorskiego, łódzkiego, mazowieckiego, podlaskiego, lubelskiego
- współpraca z projektantami, inwestorami oraz firmami wykonawczymi
- aktywne pozyskiwanie nowych partnerów biznesowych oraz rozwijanie długotrwałych relacji z obecnymi klientami firmy
- przygotowywanie ofert i prowadzenie negocjacji handlowych
- udział i reprezentacja firmy w wydarzeniach branżowych
- ścisła współpraca wewnątrz firmy z osobami odpowiedzialnymi za proces projektowania
- profesjonalne doradztwo techniczne na budowie
- prowadzenie bazy o klientach, inwestorach i aktualnych inwestycjach oraz raportowanie działań sprzedażowych w systemie CRM

Czego oczekujemy od Ciebie?

- wykształcenie wyższe techniczne (mile widziany kierunek budownictwo – specjalność drogi, koleje, budowa obiektów mostowych i geotechnika)
- minimum 3-letnie, doświadczenie w sprzedaży/doradztwie, dotyczącym materiałów budowlanych lub urządzeń technicznych, w sektorze B2B
- samodzielność w działaniu oraz silna motywacja do realizacji celów sprzedażowych
- wysoko rozwinięte umiejętności interpersonalne i negocjacyjne oraz zdolności handlowe
- dobra organizacja pracy i samodyscyplina
- komunikatywna znajomość języka angielskiego
- prawo jazdy kat. B
- gotowość do częstych wyjazdów służbowych
- zamieszkanie na obsługiwanym obszarze