Dołącz do Randstad w strukturach Randstad Professional Talent Solutions. Rola business development consultanta ma na celu aktywne rozwijanie biznesu w południowej Polsce poprzez pozyskiwanie nowych klientów, a także utrzymywanie i pogłębianie relacji z obecnymi w ramach usług rekrutacji stałych, ze szczególnym uwzględnieniem stanowisk HR i administracji.

Zapraszamy do aplikacji.

business development consultant - usługi rekrutacyjne i praca tymczasowa

Nr ref.: 150/1/2026/AR/266358/jobs.pl Kraków (małopolskie)

Czego możesz od nas oczekiwać?

- **stabilne zatrudnienie** w oparciu o umowę o pracę w globalnej firmie o ugruntowanej pozycji na rynku
- **system wynagrodzeń** podstawa + system premiowy bez górnego limitu, który bezpośrednio wynagradza Twoje sukcesy sprzedażowe i rekrutacyjne
- **nowoczesne narzędzia pracy** i pełen pakiet szkoleń rekrutacyjnych i sprzedażowych, które pomogą Ci osiągnąć mistrzostwo w swojej dziedzinie
- **bogaty pakiet benefitów:** karty sportowe, opieka medyczna, karta lunchowa (350 zł/msc), dodatkowe ubezpieczenie na życie, PPK
- **dodatkowe dni wolne** z okazji urodzin oraz na cele wolontariatu
- **wsparcie w rozwoju:** dofinansowanie do kursów, studiów podyplomowych, a także dostęp do platform do nauki języka angielskiego
- **różnorodne bonusy:** pakiet weterynaryjny dla pupili, refundacja na okulary i inne

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia

Jakie będą Twoje zadania?

- **analiza i strategia:** identyfikacja trendów rynkowych, szans biznesowych oraz współuczestnictwo w określaniu strategii sprzedaży dla usług pracy tymczasowej i outsourcingu (profile white collar)
- **pozyskiwanie klientów:** aktywne poszukiwanie nowych kontaktów biznesowych na usługi rekrutacji stałej z wykorzystaniem systemu CRM i list walidacyjnych
- **procesy handlowe:** przygotowywanie i prezentowanie ofert (ze współuczestnictwem lub samodzielnym podpisywaniem umów, w zależności od seniority) oraz prowadzenie negocjacji
- **budowanie relacji:** nawiązywanie i utrzymywanie długoterminowych, opartych na zaufaniu relacji z kluczowymi klientami, kadrą zarządzającą i decydentami
- **współpraca wewnętrzna:** ścisłe współdziałanie z zespołami sprzedaży i delivery w celu zapewnienia spójności działań oraz najwyższej jakości usług
- **realizacja celów:** osiąganie założonych tygodniowych i miesięcznych wskaźników KPI (ABFS)
- **reprezentacja firmy:** udział w targach, konferencjach i innych wydarzeniach branżowych

Czego oczekujemy od Ciebie?

- minimum **roku doświadczenia na podobnym stanowisku** związanym ze sprzedażą usług rekrutacji
- wysoko rozwiniętych umiejętności komunikacyjnych i negocjacyjnych
- umiejętności analitycznego myślenia oraz rozwiązywania problemów
- znajomości polskiego rynku usług rekrutacyjnych
- wysoko rozwiniętych umiejętności interpersonalnych i negocjacyjnych
- płynnej znajomości języka polskiego
- dobrej znajomości **języka angielskiego (B2)**
- czynnego **prawa jazdy kat. B**