Dla naszego Klienta - pioniera w integracji Sztucznej Inteligencji (AI) z rozwiązaniami zakupowymi (e-procurement), poszukujemy osoby na stanowisko **Account executive**. Nasz Klient codziennie wspiera tysiące kupujących w automatyzacji i upraszczaniu procesów biznesowych na rynkach w Polsce, Portugalii i Hiszpanii.

Obecnie do naszego zespołu poszukujemy komunikatywnej i nastawionej na cel osoby, która zajmie się sprzedażą nowoczesnych rozwiązań w modelu subskrypcyjnym dla klientów biznesowych.

Jeśli chcesz budować trwałe relacje i rozwijać się w branży nowych technologii, czekamy na Ciebie!

Account Executive

Nr ref.: 420/7/2026/MK/269767/jobs.pl Warszawa (mazowieckie)

Czego możesz od nas oczekiwać?

- Zatrudnienie w oparciu o **UoP**.
- **Atrakcyjne wynagrodzenie**: stała podstawa oraz prowizja uzależniona od wyników.
- Praca **hybrydowa** w Warszawie (3 dni z biura, 2 dni zdalnie) lub **pełna praca zdalna** dla osób z innych lokalizacji.
- Szkolenia produktowe, sprzedażowe oraz ogólnorozwojowe.
- Narzędzia i wsparcie: dostęp do baz leadów oraz pomoc zespołu nie tylko w okresie wdrożenia.
- Pakiet benefitów**:** dofinansowanie do karty sportowej i prywatnej opieki medycznej.

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia

Jakie będą Twoje zadania?

- Aktywny kontakt telefoniczny z klientami **B2B** (obsługa leadów przychodzących i wychodzących).
- Kwalifikacja leadów oraz precyzyjne identyfikowanie realnych potrzeb biznesowych klientów.
- Kompleksowa sprzedaż, w tym działania typu cross-sell i up-sell, z naciskiem na budowanie długofalowej współpracy.
- Realizacja celów sprzedażowych poprzez prowadzenie dużej liczby skutecznych rozmów oraz spotkań.
- Budowanie i utrzymywanie relacji z kontrahentami.
- Rzetelne zarządzanie danymi w systemie CRM.

Czego oczekujemy od Ciebie?

- Doświadczenia w **sprzedaży B2B**; mile widziane doświadczenie w sprzedaży produktów subskrypcyjnych.
- Doskonałej komunikacji oraz łatwości w nawiązywaniu relacji i opowiadaniu o danych.
- Proaktywności, samodzielności i bardzo dobrej organizacji pracy.

- Nastawienia na wynik oraz chęci stałego rozwoju w sprzedaży.
- Podstawowej znajomości narzędzi cyfrowych i swobodnego poruszania się w Internecie.