Interesuje Cię branża IT, swobodnie czujesz się w kontaktach z ludźmi i dobrze odnajdujesz się w wielozadaniowej pracy? Szukasz miejsca, które pozwoli Ci rozwinąć skrzydła?

Nazywamy się Randstad i jesteśmy globalnym liderem w usługach HR. My nie tylko sprzedajemy nasze usługi, ale projektujemy rozwiązania, które napędzają największe przedsiębiorstwa. Jeśli budowanie strategicznych relacji z klientami zagranicznymi, poszukiwanie talentów technologicznych na rynku i realny wpływ na rozwój biznesu to Twoja domena - dołącz do naszego zespołu w Warszawie!

Poszukujemy osób do zespołu zajmującego się rekrutacjami w obszarze IT.

młodszy_a konsultant_ka ds. sprzedaży i rekrutacji - IT

Nr ref.: 413/7/2026/AR/269760/jobs.pl Warszawa (mazowieckie)

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, dostęp

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia

Jakie będą Twoje zadania?

- **działania sprzedażowe:** nawiązywanie i utrzymywanie relacji biznesowych z klientami oraz prospektami (krok po kroku pokażemy Ci, jak skutecznie prowadzić rozmowy handlowe)
- **procesy rekrutacyjne:** poszukiwanie kandydatów z obszaru IT oraz prowadzenie rozmów o nowych ofertach pracy (poznasz efektywne źródła pozyskiwania talentów na rynku)
- **realizacja celów:** dbanie o realizację założonych planów rekrutacyjnych oraz sprzedażowych
- **reprezentacja firmy:** udział w targach pracy i konferencjach w celu budowania własnej sieci kontaktów biznesowych
- **jakość i standardy:** dbanie o wysoki poziom candidate oraz client experience w prowadzonych procesach
- **raportowanie:** bieżąca rejestracja działań w systemach CRM oraz ATS

Czego oczekujemy od Ciebie?

- **doświadczenia:** umiejętności pracy w dynamicznym i zmiennym środowisku (mile widziane doświadczenie w organizacjach pozarządowych, fundraisingu telefonicznym, rekrutacji wolontariuszy, koordynacji projektów, branży eventowej lub sprzedaży B2B)
- **organizacji pracy:** umiejętności prowadzenia kilku projektów równolegle, dużej samodzielności oraz bardzo dobrej organizacji pracy własnej
- **proaktywności:** chęci do nauki, zdobywania wiedzy oraz swobody w nawiązywaniu kontaktów telefonicznych
- **kompetencji językowych:** dobrej znajomości języka angielskiego
- **dyspozycyjności:** gotowości do pracy w pełnym wymiarze czasu