Znasz rynek rekrutacji IT, dobrze odnajdujesz się w relacjach z biznesem i szukasz środowiska, które pozwoli Ci rozwinąć skrzydła?

Poszukujemy osób ze znajomością obszaru IT (zarówno w modelu rekrutacji stałych, jak i contractingu), które chcą rozwijać się sprzedażowo i rekrutacyjnie na rynku warszawskim oraz w regionie centralnym i wschodnim (woj. mazowieckie, łódzkie, lubelskie).

business development consultant - usługi rekrutacyjne i praca tymczasowa - IT

Nr ref.: 190/1/2026/JP/266404/jobs.pl Warszawa (mazowieckie)

Oferujemy

- **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 do aplikacji z ebookami, a także świętowanie stażu pracy

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia

Zadania

- **rozwój sprzedaży i partnerstwa:** opieka nad obecnymi partnerami biznesowymi oraz aktywne pozyskiwanie nowych klientów z sektora IT (ze szczególnym uwzględnieniem podmiotów zagranicznych) na powierzonym terenie
- **budowanie relacji:** nawiązywanie i utrzymywanie długoterminowych kontaktów z osobami decyzyjnymi (CTO, CIO, IT Director, HRBP w firmach technologicznych)
- **reprezentacja firmy:** uczestnictwo z ramienia Randstad w branżowych spotkaniach, konferencjach i targach pracy dedykowanych sektorowi nowoczesnych technologii
- **analiza trendów:** monitorowanie zmian na rynku IT, dostosowywanie strategii działania do aktualnych potrzeb klientów oraz reagowanie na dostępność specjalistów technicznych
- **efektywność i organizacja:** samodzielne planowanie działań sprzedażowych i raportowanie wyników w dedykowanym systemie CRM

Oczekujemy

- **doświadczenia w B2B:** minimum 2 lat doświadczenia w pracy z klientem biznesowym.

Zapraszamy osoby z obszaru Account Managementu lub Client Service, które mają silną motywację do poszerzenia kompetencji o aktywny rozwój biznesu i sprzedaż usług rekrutacyjnych IT (perm / contracting / outsourcing)

- **wiedzy branżowej:** znajomości specyfiki rynku usług rekrutacyjnych IT w Polsce
- **kompetencji miękkich:** rozwiniętych umiejętności interpersonalnych, komunikacyjnych i negocjacyjnych
- **znajomości języków:** bardzo dobrej znajomości języka angielskiego (poziom min. B2) ze względu na codzienną współpracę z zagranicznymi klientami – warunek konieczny, oraz płynnej znajomości języka polskiego
- **organizacji pracy:** samodzielności, proaktywności i dobrej organizacji pracy własnej
- **nastawienia na cel:** orientacji na realizację założonych celów biznesowych i ambicji w budowaniu portfela klientów
- **prawa jazdy:** czynnego prawa jazdy kat. B (mile widziane)