

Link2work Sp. z o.o. (nr certyfikatu 4570) to firma specjalizująca się w rekrutacji i selekcji pracowników, która od 2008 roku wspiera kandydatów w znalezieniu stabilnego zatrudnienia za granicą. Oferujemy jasne i przejrzyste warunki współpracy, bazując na wieloletnim doświadczeniu i zaufaniu naszych klientów.

Dla naszego Klienta - polskiej firmy, oferującej kompleksową obsługę inwestycji komercyjnych - od mebli biurowych, przez wykładziny obiektowe, po sufity akustyczne - poszukujemy kandydatów na stanowisko:

Specjalista ds. Sprzedaży B2B (K/M)

Specjalista ds. Sprzedaży B2B (K/M), Opole

Miejsce pracy: Opole (opolskie)

Numer referencyjny: jobs.pl

Opis stanowiska:

- aktywne pozyskiwanie nowych klientów oraz rozwijanie współpracy z obecnymi partnerami biznesowymi
- obsługa kontraktów inwestycyjnych w obszarze mebli biurowych, wykładzin obiektowych, profili oraz sufitów akustycznych
- współpraca z klientami biznesowymi, inwestorami, architektami i projektantami
- budowanie i utrzymywanie długofalowych relacji z partnerami biznesowymi oraz osobami odpowiedzialnymi za realizację inwestycji
- analiza rynku i monitorowanie nowych inwestycji na terenie województw: opolskiego, śląskiego i dolnośląskiego
- doradztwo techniczne i produktowe w zakresie oferowanych rozwiązań
- przygotowywanie ofert handlowych oraz prowadzenie negocjacji
- koordynowanie procesu sprzedaży od pierwszego kontaktu z klientem do realizacji zamówienia
- współpraca z działem projektowym, kosztorysowym i realizacyjnym
- reprezentowanie firmy podczas spotkań biznesowych i prezentacji dla klientów
- realizacja celów sprzedażowych oraz rozwój pozycji firmy na podległym terenie

Wymagania:

- minimum 3 lata doświadczenia w sprzedaży B2B
- doświadczenie w branży mebli biurowych, materiałów wykończeniowych, budowlanej lub pokrewnej będzie dużym atutem
- mile widziane doświadczenie w przygotowywaniu i obsłudze postępowań przetargowych
- łatwość nawiązywania i budowania trwałych relacji biznesowych
- umiejętność prowadzenia negocjacji handlowych
- samodzielność, dobra organizacja pracy i nastawienie na realizację celów
- umiejętność analizy rynku i identyfikowania nowych możliwości sprzedażowych

- czynne prawo jazdy kat. B oraz gotowość do pracy mobilnej

Oferujemy:

- stabilne zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę od pierwszego dnia lub elastyczne formy współpracy w zależności od Twoich preferencji i modelu działania
- atrakcyjne wynagrodzenie składające się z części stałej oraz systemu premiowego
- pracę od poniedziałku do piątku oraz możliwości pracy w modelu hybrydowym (np. obecność w biurze w Opolu tylko 2 - 3 razy w tygodniu w celu koordynacji z działem realizacji, pozostałe dni jako praca w terenie i home office)
- niezbędne narzędzia pracy (telefon, laptop, samochód służbowy klasy D)
- wdrożenie produktowe oraz wsparcie doświadczonego zespołu
- możliwość rozwoju zawodowego i realnego wpływu na rozwój sprzedaży
- pracę w nowoczesnym biurze w Opolu, w firmie o ugruntowanej pozycji na rynku
- niekorporacyjną atmosferę, płaską strukturę organizacyjną oraz szybki proces decyzyjny

Aktualne CV.

Kontakt telefoniczny w sprawie powyższej oferty pracy: +48 572 325 580, 786 865 894, 503 028 187

Administratorem Pani/Pana danych osobowych jest **Link2work sp. z o.o.** z siedzibą mieszczącą się pod adresem: ul. Marii Konopnickiej 6, 45-004 Opole (KRAZ 4570). Informacja na temat przetwarzania Państwa danych jest dostępna na naszej stronie internetowej www.link2work.pl w zakładce polityka prywatności:

Prosimy o dopisanie następującej klauzuli:

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji (zgodnie z ustawą z dnia 10 maja 2018 roku o ochronie danych osobowych (Dz. Ustaw z 2018, poz. 1000) oraz zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (RODO).