Szukasz roli, w której połączysz strategię produktową z realnym wpływem na rozwój biznesu B2B?

Posiadasz już pierwsze doświadczenie w sprzedaży oprogramowania przemysłowego i chcesz wprowadzać na rynek innowacyjne technologie w Polsce, stopniowo rozwijając sieć partnerów w Europie i USA?

Dla naszego Klienta – wiodącej grupy technologicznej dostarczającej zaawansowane systemy cyfryzacji i optymalizacji procesów przemysłowych – poszukujemy eksperta na stanowisko **Software Product Business Development Manager (k/m/x)**

Business Development Manager (Software Product)

Nr ref.: 107/8/2026/OW/269965/jobs.pl Katowice (śląskie)

Czego możesz od nas oczekiwać?

- Stabilnego zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę lub kontrakt B2B
- Atrakcyjnego wynagrodzenia oraz systemu premiowy uzależniony od wyników i rozwoju produktów
- Pełnego wsparcia merytorycznego i wdrożeniowego na starcie
- Realny wpływ na kształtowanie strategii produktowej
- Pracę w zwinnym, międzynarodowym środowisku oraz dostęp do nowoczesnych technologii przemysłowych
- Wszystkie niezbędne narzędzia pracy oraz elastyczne godziny pracy

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia

Jakie będą Twoje zadania?

- Identyfikowanie nisz rynkowych, analiza potrzeb klientów przemysłowych oraz śledzenie trendów technologicznych.
- Aktywne rozwijanie portfela klientów w Polsce oraz stopniowe nawiązywanie relacji z partnerami w Europie, USA i Kanadzie.
- Budowanie i utrzymywanie relacji z kluczowymi klientami i interesariuszami.
- Współpraca z zespołem marketingu i sprzedaży oraz zarządem
- Prowadzenie prezentacji, pokazów demonstracyjnych oraz warsztatów technicznych dla klientów.
- Przygotowywanie ofert, analiz opłacalności oraz ofert przetargowych, udział w negocjacjach.
- Udział w międzynarodowych targach przemysłowych, konferencjach i wydarzeniach branżowych.

Czego oczekujemy od Ciebie?

- 2-3 letniego doświadczenia w obszarze sprzedaży oprogramowania, wsparcia sprzedaży lub rozwoju biznesu technologicznego
- Wykształcenia wyższego
- Znajomości specyfiki rynku oprogramowania B2B (np. dla branży TSL, przemysłowej,

magazynowej, produkcji), systemów IoT, WMS, czy narzędzi do cyfryzacji procesów i chęci rozwoju w obszarze nowoczesnych technologii (takich jak systemy mikrolokalizacji wewnątrz budynków czy wirtualne symulacje fabryk i magazynów - RTLS i Digital Twin).

- Płynnej znajomości języka angielskiego (min. B2/C1), pozwalającej na swobodną komunikację biznesową oraz współpracę z zagranicznymi partnerami.
- Umiejętności komunikacyjnych, współpracy z zespołem, dynamizmu w działaniu oraz proaktywnego podejścia do zadań
- Umiejętność budowania strategicznych partnerstw i długotrwałych relacji z klientami.
- Prawa jazdy kat. B oraz gotowości do wyjazdów służbowych (w Polsce oraz kilka razy w roku Europa, USA, Kanada).