Poszukujemy nowej osoby do naszego zespołu Randstad w Krakowie. Stanowisko jest silnie związane z walidacją rynku, negocjacjami i spotkaniami z klientami w ramach sprzedaży usług rekrutacyjnych oraz rekrutacjami.

Jeżeli posiadasz doświadczenie w aktywnej sprzedaży produktów lub usług, dobrze odnajdujesz się w utrzymywaniu kontaktów z klientami i nie lubisz rutyny to stanowisko jest właśnie dla Ciebie!

specjalista ds. sprzedaży i rekrutacji

Nr ref.: 169/8/2026/AS/270030/jobs.pl Kraków (małopolskie)

Czego możesz od nas oczekiwać?

- stabilne zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę
- wynagrodzenie zasadnicze oraz atrakcyjny system premiowy (premia kwartalna plus premia kwartalna sprzedażowa)
- pracę hybrydową (w trakcie okresu wdrożeniowego praca stacjonarna w biurze w Krakowie od poniedziałku do piątku w godzinach 8-16)
- niezbędne narzędzia pracy (laptop, telefon, samochód do użytku podczas pracy)
- szeroki wachlarz benefitów: karta sportowa, karta lunchowa, prywatna opieka medyczna, darmowy dostęp do ebooków, darmowy dostęp do aplikacji do nauki języka angielskiego, ubezpieczenie na życie, dodatkowe dni urlopu, parkiet weterynaryjny
- bogaty pakiet szkoleń wstępnych oraz rozwijających posiadane umiejętności
- realna perspektywa rozwoju w ramach organizacji
- możliwość sprawdzenia się i pełnienia nowych ról, takich jak: trener, coach kariery, audytor, opiekun customer delight

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia

Jakie będą Twoje zadania?

- do Twoich działań sprzedażowych będzie należało m.in. inicjowanie kontaktu z klientami, walidacja rynku, aktywne pozyskiwanie nowych klientów, negocjacje, przygotowanie ofert, umów oraz doradztwo dotyczące rynku pracy
- do Twoich działań rekrutacyjnych będzie należało m.in. planowanie i prowadzenie rekrutacji, dodawanie ogłoszeń, rozmowy z kandydatami, rekomendacje, upselling,

Czego oczekujemy od Ciebie?

- doświadczenia w pracy związanej z aktywną sprzedażą usług (preferowane usługi z obszaru rekrutacji lub inne dedykowanie działom HR)
- umiejętności budowania długotrwałych relacji z klientami biznesowymi
- umiejętności pracy w trybie wielozadaniowym
- posiadania aktywnego prawa jazdy kat. B

Mile widziane

- doświadczenie w pracy rekrutacyjnej