Lubisz wyzwania i chcesz mieć realny wpływ na rozwój firm oraz kariery innych osób? Jesteś osobą o silnych umiejętnościach sprzedażowych i chcesz kompleksowo opiekować projekty rekrutacyjne od ich pozyskania po realizację?

Dołącz do Randstad, globalnego lidera w usługach HR, i rozwijaj swoją karierę w obszarze Professional Talent Solutions!

Będziesz wspierać klientów, doradzając im oraz pozyskując dla nich specjalistów i menedżerów w konkretnie wybranej przez Ciebie specjalizacji.

Twoje doświadczenie w sprzedaży połączysz z procesem rekrutacji, w którym zapewnimy Ci pełne przeszkolenie i narzędzia.

Będziesz rowijać się w jednej z dedykowanych specjalizacji : Finanse, Inżynieria, Customer Care, HR& Administracja, Sprzedaż & Marketing, IT.

Konsultant/ka ds. sprzedaży i rekrutacji specjalistycznych

Nr ref.: 221/8/2026/AR/270085/jobs.pl Warszawa (mazowieckie)

Czego możesz od nas oczekiwać?

- zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę oraz atrakcyjny system premiowy, który nie ma górnego limitu
- nowoczesne narzędzia pracy i pełen pakiet szkoleń rekrutacyjnych oraz sprzedażowych
- hybrydowy tryb pracy
- 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

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia

Jakie będą Twoje zadania?

- **rozwój sprzedaży**: Aktywnie pozyskujesz nowych klientów w swojej specjalizacji. Prowadzisz negocjacje i budujesz długoterminowe, oparte na zaufaniu relacje z firmami, doradzając im w kwestii zatrudniania kluczowych specjalistów i menedżerów
- **networking**: Będziesz nas reprezentować na branżowych spotkaniach, konferencjach i targach pracy, co pozwoli Ci rozszerzać sieć kontaktów biznesowych i eksperckich
- **rekrutacja i koordynacja projektów**: Samodzielnie prowadzisz projekty rekrutacyjne, poszukując najlepszych kandydatów dla Twoich klientów. W codziennej pracy będziesz mieć wsparcie doświadczonego zespołu Delivery Center
- **ekspertyza rynkowa**: Stajesz się ekspertem w swojej dziedzinie. Aktywnie śledzisz trendy rynkowe, piszesz artykuły na bloga i dzielisz się wiedzą z zespołem, wzmacniając wizerunek Randstad jako lidera branży
- **organizacja pracy**: Dbamy o transparentność i porządek. Będziesz regularnie raportować

swoje działania i postępy w systemach CRM i ATS

Czego oczekujemy od Ciebie?

- **doświadczenia w sprzedaży profesjonalnych usług B2B, wymagających kompleksowego doradztwa oraz długofalowych relacji z klientem (np. w branży HR, IT, doradztwa, szkoleń, bankowości) - warunek konieczny**
- płynnej znajomości języka polskiego
- dobrej znajomości języka angielskiego, co pozwoli Ci swobodnie komunikować z klientami
- motywacji do objęcia stanowiska związanego z aktywną sprzedażą usług biznesowych oraz rozwoju w obszarze rekrutacji
- wysokiej motywacji do osiągania celów i samodzielności w działaniu
- silnych umiejętności komunikacyjnych, które pomogą Ci budować relacje z osobami na wyższych szczeblach w firmach