Dla naszego Klienta, stabilnego producenta nowoczesnych **komponentów ruchu linioweg**o z zastosowaniem w przemyśle transportowym, magazynowym jak i medycznym, poszukujemy osoby, która skutecznie połączy wiedzę techniczną z aktywną sprzedażą B2B. Jeśli potrafisz budować długofalowe relacje i skutecznie domykać procesy sprzedażowe, zapraszamy do przesłania aplikacji.

Inżynier Sprzedaży (k/m)

Nr ref.: 290/8/2026/MN/270157/jobs.pl Poznań (wielkopolskie)

Czego możesz od nas oczekiwać?

- Stabilne zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę.
- Atrakcyjne wynagrodzenie: stała podstawa oraz system premiowy uzależniony od wyników sprzedaży.
- Pełną samodzielność w planowaniu pracy i realny wpływ na strategię rozwoju regionu.
- Samochód służbowy do użytku prywatnego oraz niezbędne narzędzia (laptop, smartfon).
- Możliwość rozwoju zawodowego w strukturach firmy o bardzo stabilnej pozycji rynkowej.

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia

Jakie będą Twoje zadania?

- Aktywne pozyskiwanie nowych kontraktów na wielu rynkach (Automotive, AGD, przetwórstwo, metali i tworzyw, transport, przemysł lotniczy).
- Realizacja planów sprzedażowych poprzez budowanie i rozwój portfela klientów B2B.
- Profesjonalne doradztwo techniczne: diagnozowanie potrzeb i dobór rozwiązań zwiększających efektywność klienta.
- Przeprowadzanie prób technicznych u klientów jako kluczowy element procesu domykania sprzedaży.
- Prowadzenie negocjacji handlowych z działami zakupów oraz kadrą techniczną i zarządczą.
- Monitorowanie działań konkurencji oraz identyfikowanie nowych nisz rynkowych i potencjału sprzedażowego.

Czego oczekujemy od Ciebie?

- Udokumentowane doświadczenie w aktywnej sprzedaży
- Mile widziane wykształcenie techniczne (Mechanika, Inżynieria Produkcji) umożliwiające ekspercką sprzedaż rozwiązań.
- Wysoko rozwinięte kompetencje sprzedażowe: umiejętność badania potrzeb, argumentacji technicznej i finalizacji transakcji.
- Samodzielność w działaniu i dyscyplina w planowaniu wizyt u klientów w terenie.
- Znajomość języka angielskiego na poziomie pozwalającym na swobodną pracę z dokumentacją technologiczną.

- Prawo jazdy kat. B oraz gotowość do częstych wyjazdów służbowych.