Szukasz wyzwań w obszarze rozwoju biznesu w branży elektrotechnicznej? Jesteś dynamicznym menedżerem, który świetnie czuje rynek, ma żyłkę handlową i potrafi budować trwałe relacje z inwestorami oraz generalnymi wykonawcami? Jesteśmy stabilną, dynamicznie rozwijającą się spółką inżynieryjno-wykonawczą specjalizującą się w projektowaniu oraz realizacji nowoczesnych sieci i instalacji elektroenergetycznych, teletechnicznych, systemów bezpieczeństwa oraz automatyki dla budownictwa infrastrukturalnego, przemysłowego i komercyjnego. W związku z naszym ciągłym rozwojem poszukujemy doświadczonej osoby na kluczowe stanowisko odpowiedzialne za pozyskiwanie kontraktów oraz budowanie naszej pozycji rynkowej.

Dyrektor handlowy

Nr ref.: 181/8/2026/MO/270043/jobs.pl Gdynia (pomorskie)

Czego możesz od nas oczekiwać?

- Realnego wpływu na firmę, partnerstwa ze strony Zarządu oraz bezpośredniego wpływu na kształtowanie strategii handlowej i polityki cenowej.
- Pracy z doświadczonym zespołem specjalistów (działy przygotowania produkcji, kosztorysowania, finansów, prawa) i gotowości firmy do realizacji zaawansowanych technologicznie projektów.
- Wszystkich niezbędnych narzędzi (samochód służbowy, laptop, telefon).

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia

Jakie będą Twoje zadania?

- Opracowywanie oraz realizacja strategii handlowej, identyfikacja nowych rynków, segmentów klientów i szans biznesowych.
- Aktywne pozyskiwanie nowych projektów w sektorze zamówień publicznych i prywatnych, udział w negocjacjach handlowych oraz budowanie długofalowych relacji z inwestorami i partnerami.
- Nadzór nad przygotowaniem ofert, udział w przetargach, weryfikacja rentowności projektów przed złożeniem propozycji oraz ścisła współpraca z działem kosztorysowania i realizacji.
- Odpowiedzialność za realizację planu sprzedaży, założonych marż oraz prognozowanie portfela zamówień i raportowanie wyników do Zarządu

Czego oczekujemy od Ciebie?

- Doświadczenia branżowego popartego sukcesami doświadczenia w sprzedaży i pozyskiwaniu kontraktów w obszarze instalacji elektrycznych, teletechnicznych, automatyki lub pokrewnych branżach inżynieryjno-budowlanych.
- Praktycznej znajomości specyfiki rynku zamówień publicznych oraz inwestycji prywatnych.
- Wysokich umiejętności negocjacyjnych, orientacji na realizację celów i marży oraz wiedzy z zakresu oceny rentowności projektów i kosztorysowania.
- Łatwości w nawiązywaniu kontaktów z kluczowymi inwestorami, bardzo dobrej organizacji pracy własnej oraz sprawnego współdziałania z wewnętrznymi zespołami inżynieryjnymi i

technicznymi.