Lubisz sprzedaż B2B, a w zarządzaniu zespołem stawiasz na autorytet, partnerstwo i konkretne wyniki?

Dla naszego Klienta – z branży opakowaniowej – poszukuję dynamicznej osoby na stanowisko **Team Leadera Sprzedaży B2B (obszar Śląska)**. Szukam kogoś, kto nie tylko skutecznie poprowadzi zespół handlowców i zmotywuje ich do osiągania celów, ale też sam lubi być blisko rynku i kluczowych relacji biznesowych.

Jeśli potrafisz łączyć rolę lidera z analitycznym podejściem i pracą w terenie – **aplikuj!**

Team Leader Sprzedaży (m/k/x)

Nr ref.: 59/9/2026/RG/270280/jobs.pl Międzyrzecze dolne (śląskie)

Czego oczekujemy od Ciebie?

- minimum 1–2 lata udokumentowanego doświadczenia w zarządzaniu zespołem sprzedaży B2B (np. jako Team Leader, Supervisor lub Koordynator).
- praktyczna znajomość technik sprzedaży B2B oraz umiejętność egzekwowania celów handlowych.
- umiejętność budowania autorytetu, jasnej komunikacji i nastawienie na cele.
- dobra organizacja pracy, analityczne podejście do działań w terenie.
- prawo jazdy kat. B i gotowość do pracy na obszarze Śląska.
- *Znajomość branży opakowań, papierniczej lub produkcyjnej będzie dodatkowym atutem.*

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia

Jakie będą Twoje zadania?

- zarządzanie zespołem : codzienne wsparcie handlowców, wyznaczanie celów, rozliczanie z wyników oraz motywowanie zespołu na rynku śląskim.
- aktywna sprzedaż B2B: pozyskiwanie kluczowych klientów oraz obsługa najważniejszych relacji handlowych.
- organizacja i optymalizacja: ukierunkowanie pracy zespołu na realizację planów sprzedażowych oraz monitoring działań konkurencji w regionie.
- raportowanie: kontrola realizacji budżetu i bieżąca współpraca z Dyrekcją Sprzedaży.

Czego możesz od nas oczekiwać?

- stabilne zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę
- pracę w stabilnej firmie o ugruntowanej pozycji na rynku
- niezbędne narzędzia do pracy: samochód służbowy, laptop, telefon
- wynagrodzenie powiązane z wynikami (podstawa + premia)
- dużą samodzielność i realny wpływ na organizację pracy zespołu na Śląsku
- bliską, bezpośrednią współpracę z Dyrekcją Sprzedaży