Znasz rynek rekrutacji i sprzedaży B2B, ale szukasz skali, która pozwoli Ci rozwinąć skrzydła?

Nazywamy się Randstad i jesteśmy globalnym liderem w usługach HR. My nie tylko sprzedajemy nasze usługi ale projektujemy rozwiązania, które napędzają największe przedsiębiorstwa.

Jeśli budowanie strategicznych relacji, poszukiwanie najlepszych kandydatów na rynku i realny wpływ na rozwój biznesu to Twoja domena - dołącz do naszego zespołu!

Poszukujemy osób ze znajomością obszaru "finanse i księgowość" oraz chcących rozwijać się sprzedażowo i rekrutacyjnie w tym zakresie.

Poznaj nas bliżej:

konsultant_ka ds. sprzedaży i rekrutacji - finance & legal

Nr ref.: 62/8/2025/EK/264051/jobs.pl Katowice (śląskie)

Oferujemy

- **stabilne zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę** w globalnej firmie o ugruntowanej pozycji na rynku
- **atrakcyjny system wynagrodzeń (podstawa + system premiowy bez górnego limitu)**, który wynagradza Twoje sukcesy sprzedażowe i rekrutacyjne
- **nowoczesne narzędzia pracy** i pełen pakiet szkoleń rekrutacyjnych i sprzedażowych, które pomogą Ci osiągnąć mistrzostwo w swojej dziedzinie
- **elastyczny model pracy hybrydowej**, zapewniający równowagę między życiem zawodowym a prywatnym
- **bogaty 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

Zadania

- **rozwój sprzedaży**: aktywne pozyskiwanie nowych klientów w zakresie usług HR i tworzenie szytych na miarę rozwiązań rekrutacyjnych
- **budowanie relacji**: nawiązywanie i utrzymywanie długoterminowych relacji z decydentami
- **reprezentacja**: reprezentowanie Randstad na branżowych spotkaniach, konferencjach i targach pracy
- **zarządzanie projektami rekrutacyjnymi i ich realizacja**: samodzielne prowadzenie kompleksowych projektów rekrutacyjnych, od pozyskania klienta po finalne zatrudnienie kandydata
- **analiza trendów**: śledzenie zmian na rynku pracy i dostosowanie strategii sprzedaży do aktualnych potrzeb klientów

- **efektywność i organizacja**: samodzielne planowanie działań sprzedażowych i raportowanie wyników w systemach CRM i ATS

Oczekujemy

- **minimum 2 lat udokumentowanego doświadczenia w sprzedaży usług B2B** (mile widziane branże: HR, doradztwo, szkolenia)
- **minimum 2 lat doświadczenia w branży rekrutacyjnej**, stanowiska z obszaru white collar (preferowane księgowość i finanse)
- wysoko rozwiniętych umiejętności interpersonalnych i negocjacyjnych
- samodzielności, proaktywności i doskonałej organizacji pracy własnej
- płynnej znajomości języka polskiego
- dobrej znajomości języka angielskiego
- orientacji na realizację celów biznesowych i ambicji w rozwijaniu portfela klientów
- prawa jazdy kat. B