Dołącz do zespołu Randstad Professional Talent Solutions! Rola Business Development Consultanta ma na celu aktywne rozwijanie biznesu w Polsce poprzez pozyskiwanie nowych klientów. Poszukujemy osób z doświadczeniem w sprzedaży usług pracy tymczasowej i outsourcingu, lubiących aktywną sprzedaż oraz kontakt z klientem, i które chcą rozwijać swoje umiejętności w tym obszarze.

business development consultant - praca tymczasowa i outsourcing white collars

Nr ref.: 214/9/2026/EK/270450/jobs.pl Warszawa (mazowieckie)

Czego możesz od nas oczekiwać?

- stabilnego zatrudnienia w oparciu o umowę o pracę
- pracy zdalnej lub jeśli wolisz to w systemie hybrydowym (2 dni w biurze)
- atrakcyjnego, kwartalnego systemu premiowego
- szerokiego pakietu benefitów: karta lunchowa, prywatna opieka medyczna, karta sportowa, pakiet weterynaryjny, darmowy dostęp do ebooków i aplikacji do nauki angielskiego, dodatkowe dni urlopowe, dofinansowanie do studiów/kursów do 50%, ubezpieczenie na życie, dofinansowanie do okularów/soczewek i wiele innych.

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia

Jakie będą Twoje zadania?

- analiza rynku, identyfikacja trendów oraz szans biznesowych
- współudział w określaniu strategii sprzedaży usług pracy tymczasowej i outsourcingu dla profili White Collar
- aktywne poszukiwanie nowych klientów na usługi outsourcingowe z wykorzystaniem systemu CRM oraz list walidacyjnych
- przygotowywanie i prezentowanie ofert handlowych oraz prowadzenie negocjacji w celu uzyskania korzystnych warunków współpracy
- ścisła współpraca z zespołem w celu sprawnej realizacji działań biznesowych oraz dostarczania usług klientom
- budowanie i utrzymywanie długoterminowych relacji z kluczowymi klientami oraz kadrą zarządzającą
- realizacja tygodniowych i miesięcznych wskaźników KPI oraz celów sprzedażowych
- reprezentowanie firmy na targach, konferencjach i wydarzeniach branżowych

Czego oczekujemy od Ciebie?

- minimum **1 roku doświadczenia w sprzedaży usług outsourcingowych / B2B** (mile widziane doświadczenie w obszarze White Collar)
- doskonałych umiejętności komunikacyjnych i negocjacyjnych
- umiejętności analitycznego myślenia i rozwiązywania problemów
- bardzo dobrej znajomości języka angielskiego
- płynnej komunikacji w języku polskim