Dla naszego Klienta, innowacyjnej firmy analitycznej z obszaru bezpieczeństwa i obronności, poszukujemy osoby na stanowisko Business Development / Client Relations Manager. Jeśli interesujesz się geopolityką i sprawami międzynarodowymi, a nawiązywanie relacji biznesowych na najwyższym szczeblu (B2B oraz instytucjonalnym) to Twój żywioł, dołącz do kameralnego zespołu ekspertów!

Business Development Manager / Client Relations Manager

Nr ref.: 244/9/2026/SC/270487/jobs.pl Warszawa (mazowieckie)

Czego możesz od nas oczekiwać?

- zatrudnienia bezpośrednio u klienta,
- stabilnej umowy o pracę (preferowana przez firmę) lub umowy B2B (jesteśmy otwarci),
- wynagrodzenia podstawowego oraz atrakcyjnego systemu prowizyjnego uzależnionego od osiąganej sprzedaży,
- pracy w modelu stacjonarnym w biurze w Warszawie (z elastycznością na pracę zdalną np. 1 dzień w tygodniu),
- unikalnej możliwości współpracy z kluczowymi organizacjami na świecie (m.in. NATO, UE, zagraniczne ministerstwa obrony i wywiad),
- pracy w zgranym, zespole analityków o ugruntowanej renomie na rynku,
- dużej swobody działania i możliwości wdrażania własnych pomysłów,
- niezbędnych narzędzi pracy.

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia

Jakie będą Twoje zadania?

- identyfikacja potencjalnych klientów (m.in. instytucje międzynarodowe, wojsko, dyplomacja, korporacje) oraz budowanie lejka sprzedażowego (pipeline),
- prowadzenie aktywnych działań typu outreach (kontakt mailowy, LinkedIn, systematyczne follow-upy),
- utrzymywanie długofalowych relacji z obecnymi klientami (reagowanie na potrzeby, cykliczny kontakt),
- odciążenie właściciela z procesów sprzedażowych i dbanie o ciągłość pozyskiwania kontaktów,
- dbanie o wizerunek firmy w mediach społecznościowych (przygotowywanie 1-2 wpisów w tygodniu na LinkedIn/X na bazie raportów analitycznych),
- reprezentowanie firmy podczas wyjazdów zagranicznych (kilka razy w roku na targach zbrojeniowych i konferencjach bezpieczeństwa)

Czego oczekujemy od Ciebie?

- biegłej znajomości języka angielskiego w mowie i piśmie – warunek konieczny (praca w międzynarodowym środowisku),
- rozwiniętych umiejętności handlowych oraz wyczucia w kontakcie z klientem B2B / instytucjonalnym,
- szczerego zainteresowania tematyką geopolityki, obronności i bezpieczeństwa w regionie

Europy Wschodniej,
- biznesowego, "cywilnego" podejścia do nawiązywania relacji i otwartości umysłu (praca opiera się na danych z otwartych źródeł OSINT, poświadczenia bezpieczeństwa nie są wymagane),
- doświadczenia w mediach branżowych, think-tankach, konsultingu B2B lub PR (mile widziane),
- znajomości sektora Defense / branży zbrojeniowej lub posiadania własnej sieci kontaktów w branży (będzie to dodatkowym, dużym atutem).