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 księgowych i analityków na rynku oraz realny wpływ na rozwój biznesu to Twoja domena - dołącz do nas!

# konsultant_ka ds. sprzedaży i rekrutacji - finance & legal (zdalnie)

Nr ref.: 22/1/2026/AR/266216/jobs.pl Warszawa (mazowieckie)

## Oferujemy

- **stabilne zatrudnienie** w oparciu o umowę o pracę w globalnej firmie o ugruntowanej pozycji na rynku
- **system wynagrodzeń** podstawa + system premiowy bez górnego limitu, który bezpośrednio wynagradza Twoje sukcesy sprzedażowe i rekrutacyjne
- **pracę zdalną**
- **nowoczesne narzędzia pracy** i pełen pakiet szkoleń rekrutacyjnych i sprzedażowych, które pomogą Ci osiągnąć mistrzostwo w swojej dziedzinie
- **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 pracy

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

*ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia*

## Zadania

- **rozwój sprzedaży:** aktywne pozyskiwanie nowych klientów w regionie (województwo mazowieckie, łódzkie, lubelskie i świętokrzysztkie) i tworzenie szytych na miarę rozwiązań rekrutacyjnych
- **budowanie relacji:** nawiązywanie i utrzymywanie długoterminowych relacji z decydentami (Dyrektorami Operacyjnymi, Dyrektorami Fiansowymi, głównymi księgowymi)
- **reprezentacja:** reprezentowanie Randstad na branżowych spotkaniach, konferencjach i targach pracy w Warszawie i okolicach

- **zarządzanie projektami rekrutacyjnymi i ich realizacja:** samodzielne prowadzenie kompleksowych projektów rekrutacyjnych w obszarze finance & legal – od pozyskania klienta po finalne zatrudnienie kandydata
- **analiza trendów:** śledzenie zmian na dedykowanym 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, usługi finansowe )
- **doświadczenia w rekrutacji na stanowiska white collar - mile widziana**
- znajomości polskiego rynku usług rekrutacyjnych
- wysoko rozwiniętych umiejętności interpersonalnych i negocjacyjnych
- samodzielności, proaktywności i doskonałej organizacji pracy własnej
- płynnej znajomości języka polskiego
- dobrej znajomości **języka angielskiego (B2)**
- orientacji na realizację celów biznesowych i ambicji w rozwijaniu portfela klientów na dedykowanym regionie
- **prawa jazdy kat. B** (mile widziane)