Dla naszego klienta z branży Automotive poszukujemy Managera ds. Produktu i Rozwoju Sprzedaży, odpowiadzialnego za kompleksowe zarządzanie portfolio produktowym nowej marki na polskim rynku – od strategii cenowej i wprowadzania modeli na rynek, po bezpośrednie wsparcie autoryzowanej sieci dealerskiej w realizacji celów sprzedażowych w terenie.

Miejsce pracy: Warszawa (praca hybrydowa: centrala w Warszawie + podróże służbowe / teren)

Forma zatrudnienia: Umowa B2B

Zakres obowiązków:

- **Strategia produktowa i cenowa:** Tworzenie cenników, analiza konkurencji i pozycjonowania modeli oraz wdrożenie nowych produktów w sieci dealerskiej.
- **Wsparcie i rozwój sieci dealerskiej:** Monitorowanie wyników sprzedażowych dealerów w regionie, wsparcie w realizacji celów oraz kontrola działań inwestycyjnych.
- **Szkolenia i wiedza produktowa:** Przygotowywanie i prowadzenie szkoleń oraz prezentacji produktowych dla zespołów handlowych dealerów.
- **Relacje z producentem:** Bieżący kontakt z międzynarodową centralą/producentem (w jęz. angielskim) oraz regularne raportowanie wyników.
- **Realizacja strategii marki:** Budowanie relacji z partnerami handlowymi oraz wdrażanie centralnych działań promocyjnych i sprzedażowych w terenie.

Wymagania:

- **Doświadczenie:** Min. 3 lata doświadczenia w branży motoryzacyjnej (w strukturach importerskich/dystrybutora) na stanowisku związanym z zarządzaniem produktem lub rozwojem sprzedaży/sieci dealerskiej.
- **Języki:** Bardzo dobra znajomość **języka angielskiego** w mowie i pismie (warunek konieczny do relacji z producentem).
- **Kompetencje analityczne:** Bardzo dobra znajomość pakietu MS Office (w szczególności **Excel** – analiza cenników i danych liczbowych, oraz **PowerPoint** – prezentacje).
- **Umiejętności miękkie:** Wysoko rozwinięte umiejętności komunikacyjne, negocjacyjne oraz predyspozycje trenerskie (prowadzenie szkoleń).
- **Organizacja i mobilność:** Samodzielność, wysoka dyscyplina pracy, gotowość do częstych podróży służbowych do dealerów oraz prawo jazdy kat. B.

Oferujemy:

- Realny wpływ na budowę i rozwój nowej marki samochodów osobowych na polskim rynku.
- Pracę w międzynarodowym środowisku w strukturze importerskiej.
- Atrakcyjne warunki współpracy w oparciu o kontrakt B2B
- **Samochód służbowy** do dyspozycji oraz komplet narzędzi niezbędnych do pracy (laptop, telefon).

Manager ds. Produktu i Rozwoju Sprzedaży

Nr ref.: 315/9/2026/KH/270564/jobs.pl Warszawa (mazowieckie)