Masz doświadczenie w sprzedaży dla branży przesyłu energii, OZE lub transformatorów? Świetnie łączysz wiedzę techniczną z umiejętnościami negocjacyjnymi, a bardzo dobra znajomość j. angielskiego pozwala Ci swobodnie działać w międzynarodowym środowisku?

Dla naszego Klienta – globalnego lidera innowacyjnych rozwiązań dla sektora elektroenergetycznego – poszukujemy osoby na stanowisko: **Business Development Manager**. Daj sobie szansę na rozwój w stabilnej, globalnej firmie i aplikuj już dziś!

Business Development Manager (k/m)

Nr ref.: 361/9/2026/MK/270616/jobs.pl Katowice (śląskie)

Czego możesz od nas oczekiwać?

- Zatrudnienia na podstawie umowy o pracę,
- Atrakcyjnego wynagrodzenia,
- Motywującego systemu premiowego,
- Elastycznego modelu pracy (praca hybrydowa z elastyczną lokalizacją na terenie Polski i okazjonalnymi wizytami w biurze w Warszawie),
- Pracy w stabilnej, międzynarodowej firmie o ugruntowanej pozycji globalnej i dynamicznym rozwoju na rynku polskim.

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia

Jakie będą Twoje zadania?

- Realizacja planów sprzedaży i rozwoju biznesu w celu zwiększenia udziału firmy w rynku polskim,
- Pozyskiwanie klientów i budowanie długofalowych, rentownych relacji handlowych,
- Promowanie pełnego portfolio rozwiązań z obszaru przesyłu i dystrybucji energii w tym transformatorów mocy (110 kV i wyżej) oraz magazynów energii,
- Identyfikacja, weryfikacja i pozyskiwanie nowych szans biznesowych poprzez wczesne zaangażowanie w projekty oraz doradztwo techniczne,
- Prowadzenie pełnego procesu sprzedaży – od identyfikacji szansy biznesowej, przez udział w przetargach i negocjacje, aż do podpisania kontraktu,
- Współpraca z wewnętrznymi interesariuszami oraz zespołami międzynarodowymi w celu dostarczania rozwiązań, odpowiadających potrzebom klientów,
- Reprezentowanie firmy jako zaufanego partnera i eksperta w polskim sektorze energetycznym.

Czego oczekujemy od Ciebie?

- **Minimum 5 - lat doświadczenia w sprzedaży,** rozwoju biznesu lub inżynierii w branży przesyłu energii, OZE lub transformatorów,
- **Solidnej wiedzy technicznej z zakresu systemów elektroenergetycznych oraz transformatorów (110 kV i wyżej),**
- Udokumentowanych sukcesów w pozyskiwaniu kluczowych projektów rynkowych i prowadzeniu

procesów B2B,

- Rozbudowanej sieci kontaktów branżowych na polskim rynku T&D lub odnawialnych źródeł energii,
- **Bardzo dobrej znajomości języka angielskiego w mowie i piśmie,**
- Doskonałych umiejętności komunikacyjnych, negocjacyjnych i prezentacyjnych,
- Wysokiego poziomu inicjatywy, profesjonalizmu oraz umiejętności myślenia strategicznego.