Lubisz wyzwania i chcesz mieć realny wpływ na rozwój firm oraz kariery innych osób? Jesteś osobą o silnych umiejętnościach sprzedażowych i chcesz kompleksowo opiekować projekty rekrutacyjne od ich pozyskania po realizację?

Dołącz do Randstad, globalnego lidera w usługach HR, i rozwijaj swoją karierę w obszarze Professional Talent Solutions!

Na stanowisku Recruitment Solutions Business Partner będziesz wspierać klientów, doradzając im oraz pozyskując dla nich specjalistów i menedżerów w **specjalizacji engineering and manufacturing**.

Recruitment Solutions Business Partner (k/m/d)

Nr ref.: 371/9/2026/EK/270626/jobs.pl Warszawa (mazowieckie)

Czego możesz od nas oczekiwać?

- zatrudnienia w oparciu o umowę o pracę oraz atrakcyjnego systemu premiowego, który nie ma górnego limitu
- nowoczesnych narzędzi pracy oraz rozwojowych szkoleń, nie tylko z obszaru rekrutacji i sprzedaży
- hybrydowego trybu pracy (praca z biura max. 2 razy w tygodniu, ale w zależności od Twojej lokalizacji możesz pojawiać się w biurze dużo rzadziej)
- pakietu benefitów: m.in. karty sportowe, opieka medyczna, karta lunchowa (350 zł/msc), dodatkowe ubezpieczenie na życie, PPK, dodatkowe dni wolne z okazji urodzin oraz na cele wolontariatu
- wsparcia w rozwoju: dofinansowania do kursów, studiów podyplomowych, a także dostępu do platform do nauki języka angielskiego
- różnorodnych bonusów: pakietu weterynaryjnego dla pupili, refundacji na okulary, dostępu do aplikacji z ebookami, a także świętowania stażu

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia

Jakie będą Twoje zadania?

- **rozwój sprzedaży**: Aktywnie pozyskujesz nowych klientów w swojej specjalizacji. Prowadzisz negocjacje i budujesz długoterminowe, oparte na zaufaniu relacje z firmami, doradzając im w kwestii zatrudniania kluczowych specjalistów i menedżerów. Zakres Twoich działań to województwa: **mazowieckie, łódzkie, lubelskie, świętokrzyskie i podkarpackie**
- **networking**: Reprezentujesz nas na branżowych spotkaniach, konferencjach i targach pracy, dzięki czemu poszerzasz sieć kontaktów biznesowych i eksperckich
- **rekrutacja i koordynacja projektów**: Samodzielnie prowadzisz projekty rekrutacyjne, poszukując najlepszych kandydatów dla Twoich klientów. W codziennej pracy będziesz mieć wsparcie doświadczonego zespołu Delivery Center
- **ekspertyza rynkowa**: Stajesz się ekspertem w swojej dziedzinie. Aktywnie śledzisz trendy rynkowe, piszesz artykuły na bloga i dzielisz się wiedzą z zespołem, wzmacniając wizerunek Randstad jako lidera branży
- **organizacja pracy**: Dbamy o transparentność i porządek. Będziesz regularnie raportować swoje działania i postępy w systemach CRM i ATS

Czego oczekujemy od Ciebie?

- **co najmniej kilkuletniego, popartego sukcesami doświadczenia w prowadzeniu działań sprzedażowych i rekrutacyjnych jako tzw. rekruter 360 - warunek konieczny (mile widziany obszar inżynierii)**
- motywacji do objęcia stanowiska związanego z aktywną sprzedażą usług biznesowych oraz rekrutacją
- płynnej znajomości języka polskiego
- dobrej znajomości języka angielskiego, aby móc swobodnie komunikować się z klientami
- wysokiej motywacji do osiągania celów i samodzielności w działaniu
- silnych umiejętności komunikacyjnych, które pomogą Ci budować relacje z osobami na wyższych szczeblach w firmach