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 inżynierów oraz kadry zarządzającej dla sektora produkcyjnego na rynku i realny wpływ na rozwój biznesu to Twoja domena - dołącz do naszego zespołu!

Poszukujemy osób ze znajomością obszaru inżynierii oraz produkcji (engineering & manufacturing) oraz z doświadczeniem handlowym B2B, które chcą dynamicznie rozwijać się sprzedażowo i rekrutacyjnie w tym zakresie na terenie Polski centralnej i południowo-wschodniej (Warszawa, Łódź, Lublin, Kielce, Rzeszów).

Poznaj nas bliżej!

Inżynieria:

konsultant_ka ds. sprzedaży i rekrutacji - engineering & manufacturing

Nr ref.: 389/9/2026/EK/270647/jobs.pl Warszawa (mazowieckie)

Oferujemy

· **stabilne zatrudnienie** w oparciu o umowę o pracę w globalnej firmie o ugruntowanej pozycji na rynku

· **atrakcyjny system wynagrodzeń** (podstawa + system premiowy bez górnego limitu), który w pełni wynagradza Twoje sukcesy sprzedażowe i rekrutacyjne

· **nowoczesne narzędzia pracy** i pełen pakiet szkoleń rekrutacyjnych oraz sprzedażowych, które pomogą Ci osiągnąć mistrzostwo w swojej dziedzinie

· **elastyczny model pracy hybrydowej**, zapewniający równowagę między życiem zawodowym a prywatnym

· **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

Agencja zatrudnienia – nr wpisu 47

ta oferta pracy przeznaczona jest dla osób powyżej 18 roku życia

Zadania

· **rozwój sprzedaży:** aktywne pozyskiwanie nowych klientów z sektora przemysłowego, produkcyjnego oraz inżynieryjnego w regionie Polski południowej i tworzenie szytych na miarę rozwiązań rekrutacyjnych

· **budowanie relacji:** nawiązywanie i utrzymywanie długoterminowych relacji z decydentami (Dyrektorami Fabryk, Kierownikami Produkcji, Szefami UR, HRBP)

· **reprezentacja:** reprezentowanie Randstad na branżowych spotkaniach, konferencjach i targach pracy na Śląsku i w sąsiednich województwach

· **zarządzanie projektami rekrutacyjnymi i ich realizacja:** prowadzenie projektów rekrutacyjnych w obszarze engineering & manufacturing – od pozyskania klienta i analizy technicznych potrzeb po finalne zatrudnienie kandydata

· **analiza trendów:** śledzenie zmian na południowym rynku pracy (ze szczególnym uwzględnieniem rynków motoryzacyjnych, ciężkiego przemysłu i nowoczesnych technologii produkcyjnych) i dostosowanie strategii sprzedaży do potrzeb klientów

· **efektywność i organizacja:** samodzielne planowanie działań sprzedażowych i raportowanie wyników w systemach CRM i ATS

Oczekujemy

· **Doświadczenia w branży rekrutacyjnej na stanowiskach white collar** (preferowane inżynieria i produkcja) **oraz w aktywnej sprzedaży usług rekrutacyjnych** – poszukujemy osób z mocnym profilem konsultanta 360* (sprzedaż i rekrutacja)

· Znajomości polskiego rynku usług rekrutacyjnych

· Wysoko rozwiniętych umiejętności interpersonalnych i negocjacyjnych

· Samodzielności, proaktywności i doskonałej organizacji pracy własnej przy zarządzaniu projektami w kilku województwach

· Płynnej znajomości języka polskiego

· Dobrej znajomości **języka angielskiego (B2)**

· Orientacji na realizację celów biznesowych i ambicji w rozwijaniu portfela klientów w Polsce południowej

· Czynnego **prawa jazdy kat. B** (mile widziane)