Rozwijaj sprzedaż, buduj relacje, zdobywaj nowych klientów.

W związku z rozwojem naszej działalności poszukujemy osoby, która będzie odpowiedzialna za rozwój sprzedaży oraz budowanie długofalowych relacji z klientami na rynku polskim.

To stanowisko dla osób, które dobrze odnajdują się w środowisku biznesowym, potrafią prowadzić rozmowy handlowe na różnych szczeblach organizacji i chcą mieć realny wpływ na rozwój firmy.

Business Development Manager / Specjalista ds. rozwoju sprzedaży (m/k)

Miejsce pracy: Wrocław (dolnośląskie) Numer referencyjny: a0tbI00000fyCrVQAU/jobs.pl

Opis stanowiska:

- aktywne pozyskiwanie nowych klientów oraz rozwijanie współpracy z obecnymi partnerami,
- identyfikowanie nowych możliwości biznesowych,
- prowadzenie spotkań handlowych oraz prezentowanie oferty firmy,
- przygotowywanie i negocjowanie warunków współpracy,
- budowanie długofalowych relacji biznesowych opartych na partnerstwie i zaufaniu,
- analiza potrzeb klientów oraz proponowanie dopasowanych rozwiązań,
- monitorowanie rynku i działań konkurencji,
- reprezentowanie firmy podczas spotkań biznesowych oraz wydarzeń branżowych.

Wymagania:

Kogo szukamy?

- osób posiadających doświadczenie na stanowisku handlowym lub w rozwijaniu relacji z klientami,
- mile widziane doświadczenie w sprzedaży usług dla biznesu, w szczególności w obszarze outsourcingu, pracy tymczasowej lub usług wspierających zarządzanie personelem,
- swobodnie poruszających się w środowisku biznesowym i potrafiących budować trwałe relacje,
- samodzielnych, dobrze organizujących własną pracę,
- nastawionych na realizację celów i rozwój sprzedaży,
- posiadających prawo jazdy kat. B.

Oferujemy:

- możliwość wyboru formy współpracy – umowa o pracę lub B2B,
- atrakcyjne wynagrodzenie oraz system premiowy,
- samochód służbowy, laptop i telefon,
- możliwość pracy z klientami na terenie całej Polski,
- dużą samodzielność działania i realny wpływ na rozwój biznesu,
- stabilne warunki współpracy oraz długofalowe możliwości rozwoju.

Kontakt:

Dołącz do nas.

Jeżeli potrafisz budować trwałe relacje z klientami, dostrzegać nowe możliwości biznesowe i skutecznie rozwijać sprzedaż, zapraszamy do kontaktu. Osoby zainteresowane prosimy o przesyłanie aplikacji klikając w przycisk aplikowania.

www.trenkwalder.pl